



Facoltà di Economia

Dottorato di ricerca in Storia e teoria dello sviluppo economico

XXI ciclo

**Formazione e Trasmissione del Capitale Sociale:
Teoria ed Evidenza Empirica**

Supervisor:
Prof Giorgio Di Giorgio

Candidato:
Anna Laura Pompozzi

Anno Accademico 2008/2009

A mia madre, mio padre e Pigi

Indice

Introduzione.....	5
1. Il Capitale Sociale	9
1.1. Introduzione.....	9
1.2. L'origine del termine: Jacobs e Loury	11
1.3. L'approccio di Bourdieu e l'influenza dei classici.....	16
1.4. Il concetto di fiducia in Putnam e Fukuyama	20
1.5. Le diverse forme di capitale sociale in Coleman	25
1.6. Il capitale sociale individuale	29
1.7. L'approccio di Guiso, Sapienza e Zingales	32
1.8. La critica di Durlauf	37
1.9. Riflessioni critiche sull'applicazione del concetto di capitale sociale	39
1.10. I vantaggi delle relazioni sociali	44
1.11. Capitale sociale negativo	50
1.12. Conclusioni e questioni aperte.....	56
2. Formazione e Trasmissione del Capitale Sociale	61
2.1. Introduzione.....	61
2.2. Tipologie di capitale sociale	63
2.3. Determinanti del capitale sociale	64
2.4. Trasmissione del capitale sociale nelle famiglie di immigrati	68
2.5. Trasmissione e trasformazione del capitale sociale.....	72
2.5.1. <i>Il lavoro di Guiso, Sapienza e Zingales (2007)</i>	72
2.5.2. <i>Il gioco</i>	74

2.5.3. <i>Relazioni sociali e capitale sociale</i>	80
2.6. Conclusioni.....	82
3. Formazione e Trasmissione del Capitale Sociale: Evidenza Empirica	84
3.1. Introduzione.....	84
3.2. La letteratura.....	86
3.3. Dataset	88
3.4. Analisi empirica.....	94
3.5. Conclusioni.....	102
Conclusioni.....	104
Bibliografia	108

Introduzione

L'interesse sempre maggiore manifestato dalle scienze sociali circa l'importanza del capitale umano e del capitale culturale per lo sviluppo economico ha dato avvio a quel filone di letteratura che negli ultimi venti anni si è occupato di studiare l'impatto delle relazioni sociali sulla crescita economica.

In particolare, la tipologia di legami che vengono a crearsi tra gli individui danno forma al capitale sociale. Tale risorsa consolida il patrimonio socio-culturale di una comunità, favorendo la condivisione delle conoscenze e permettendo ai membri della stessa di avere accesso ad opportunità che, in assenza di capitale sociale, non si sarebbero manifestate.

Pur essendo piuttosto noti i vantaggi (e gli svantaggi) generati dal capitale sociale, non si è ancora giunti ad una definizione condivisa di tale concetto. Inoltre, non vi è pieno consenso nemmeno in merito al processo attraverso il quale tale risorsa viene creata, trasformata o distrutta. Infatti, uno dei punti fondamentali del dibattito ruota intorno alla natura degli interessi che spingono alla creazione del capitale sociale. Un'altra questione irrisolta è quella relativa alle componenti ed alla misurazione di tale risorsa. Anche le modalità attraverso cui il capitale sociale viene accresciuto, conservato, diminuito o modificato è oggetto di ampio dibattito. Non vi è ancora certezza, infatti, su quali siano le determinanti di questo meccanismo.

Nel presente lavoro sono stati trattati gli interrogativi appena esposti e, per alcuni di questi, è stata ipotizzata una soluzione.

Nel primo capitolo si esaminano le principali teorie a supporto dell'esistenza del capitale sociale nonché i vantaggi e gli svantaggi da esso derivanti. Questa analisi consente di

descrivere il concetto in questione attraverso una definizione più ampia che prende in prestito dalle teorie originarie gli aspetti principali e li fonde in un'ottica di complementarità.

L'analisi parte dalle definizioni antitetiche rinvenute già nei primi contributi. Infatti, mentre per Jacobs (1961) le relazioni sociali nascono spontaneamente, Bourdieu (1985) sottolinea come gli individui traggano benefici dall'appartenenza ad un gruppo e dalla costruzione intenzionale di legami finalizzati alla creazione del capitale sociale. Alla stessa stregua, Burt (1992) pone l'accento sull'intenzionalità dell'interazione, finalizzata all'ottenimento di un ritorno economico. Nel 1988, Coleman offre una definizione di capitale sociale in cui viene dato rilievo alla struttura sociale piuttosto che, come nei precedenti contributi, al singolo.

Tuttavia, al di là delle differenze interpretative, si rileva maggiore accordo circa gli effetti che il capitale sociale è in grado di generare. Dal lato dei benefici, si riconosce a questa risorsa la capacità di ridurre il livello di asimmetria informativa, di contenere i costi di transazione attraverso l'incremento della fiducia all'interno del network, nonché di agevolare le funzioni di supporto e di controllo all'interno di una comunità.

Quando invece il capitale sociale viene sviluppato in un contesto di chiusura, gli effetti che ne derivano si traducono nell'esclusione degli esterni, ovvero nella creazione di barriere all'entrata nel gruppo; nel freno alla crescita economica, qualora gli obblighi sociali nei confronti del gruppo siano in contrasto con lo sviluppo della comunità; nell'eccesso di controllo, che può tradursi nell'abbandono del network dei membri meno propensi a sacrificare gli interessi individuali per quelli del gruppo.

Nel secondo e nel terzo capitolo si studia invece il processo di formazione e trasmissione dei principi e dei valori sulla base dei quali gli individui interagiscono. Poiché tali priors sono il motore dello sviluppo del capitale sociale, osservarne la creazione e la modificazione diviene fondamentale.

Il gioco proposto nel secondo capitolo, estensione di Berg, Dickhaut e McCabe (1995), ipotizza che i canali attraverso cui i priors si trasformano sono sostanzialmente due: l'infanzia, durante la quale si eredita il patrimonio socio-culturale dei genitori; e l'emerging adulthood, durante la quale gli individui si distaccano dalla famiglia ed interagiscono in un contesto sociale differente da quello originario. I genitori possono trasmettere alla generazione successiva un'educazione aperta o chiusa e, dopo aver ereditato i priors familiari, ogni individuo interagirà indipendentemente da quanto acquisito sulla base delle proprie preferenze. In seguito a questi due periodi, i soggetti potranno mantenere inalterato quanto acquisito dalla generazione precedente o modificare il set di priors integrandolo con le esperienze maturate durante l'emerging adulthood o, addirittura, abbandonare la cultura di origine in favore di quella delle comunità con cui sono entrati in contatto.

Nel terzo capitolo, infine, il processo appena descritto viene osservato empiricamente. La trasmissione intergenerazionale del background socio-culturale è un fenomeno ampiamente condiviso in letteratura, così come è noto che il periodo che precede l'età adulta è fondamentale per la formazione e la definizione dei comportamenti di ogni soggetto. Tuttavia, gli studi concernenti l'impatto dell'emerging adulthood nella definizione dei comportamenti umani non sono particolarmente diffusi in ambito economico ma riguardano piuttosto analisi di matrice sociologica e psicologica. Il periodo dell'emerging adulthood è fondamentale perché permette agli individui di distaccarsi dalla cultura di origine e di intraprendere autonomamente relazioni sociali, il cui esito influenzerà direttamente le convinzioni ed i comportamenti che giustificano le scelte individuali. Va comunque sottolineato che questa fase non è vissuta in ogni Paese e, all'interno di ciascun Paese, non è vissuta da tutti i gruppi esistenti.

Infatti, affinché l'emerging adulthood si manifesti, è necessario che l'individuo abbia abbandonato il nucleo familiare e non ne abbia costituito uno autonomo. Solo in tal caso le interazioni poste in essere sono realmente indipendenti.

La maggiore difficoltà per gli appartenenti a comunità eccessivamente conservatrici di vivere questa fase, quindi di ampliare il proprio background di esperienze relazionali, si traduce in una chiusura nei confronti di gruppi diversi da quelli di origine, generando persistenza nella trasmissione del capitale sociale alle generazioni successive.

Al contrario la maggiore apertura di chi vive l'emerging adulthood genera l'opportunità di modificare il set di priors ricevuto alla nascita, favorendo nel lungo periodo l'integrazione tra comunità distinte e con un background socio-culturale differente, che saranno in grado di beneficiare di un'augmentata dotazione del livello di capitale sociale.

1. Il Capitale Sociale

1.1. Introduzione

Nell'ultimo ventennio si è assistito ad un crescente interesse tra i diversi campi delle scienze sociali per lo studio del capitale sociale, la sua definizione e l'individuazione delle dinamiche funzionali al suo processo di formazione.

Nonostante il rilevante peso che questa tematica ha assunto, non esiste una definizione condivisa di capitale sociale, del quale è comunque possibile dedurre i contesti e le dinamiche con cui prende forma attraverso l'analisi dell'evoluzione, intesa come trasformazione e adattamento del termine al campo di applicazione cui è destinato, che questo concetto ha subito negli ultimi anni.

La rilevanza dello scenario sociale nel contesto economico ha però origini ben più consolidate. Infatti già in Smith, Marx e Weber è possibile rinvenire argomentazioni strutturate circa il ruolo delle interazioni sociali nel processo produttivo e degli scambi commerciali. Tuttavia, pur potendo identificare Marx come il pioniere dell'utilizzo del termine capitale sociale attraverso la distinzione tra *gemeinschaftliche kapital* e *gesellschaftliche kapital* (Farr, 2004), è necessario attendere i contributi di Jacobs (1961) e Loury (1976) per una definizione sistematica del concetto. Questi due contributi, però, soffrono dell'assenza di un approccio puramente teoretico che abbia come scopo la definizione delle determinanti del processo di formazione del capitale sociale. È sicuramente impossibile individuare un contributo che sia stato in grado di stabilire univocamente i fattori

che generano il capitale sociale, così come non ci si può riferire ad un particolare lavoro quando si vogliono descrivere gli effetti determinati da tale risorsa.

Nonostante ciò, attraverso la rassegna dei contributi più rilevanti, è possibile riconoscere al capitale sociale la capacità di influenzare le performance economiche e, più in generale, i comportamenti degli individui che hanno contribuito alla sua formazione all'interno di una comunità.

Gli effetti che il capitale sociale è in grado di generare possono essere sia di natura positiva sia negativa. Ad esempio, l'azione esercitata dai network favorisce la diminuzione del livello di asimmetria informativa (Coleman, 1998b; Lin, 2001; Katz e Lazarsfel, 1955) ed il clima di fiducia che si crea all'interno di una comunità riduce i costi di transazione (Geertz, 1962; Light, 1984; Light e Bonacich, 1988; Coleman 1998a), agevolando e velocizzando i processi economici in cui gli individui sono coinvolti. D'altra parte, un'eccessiva chiusura di un'associazione e la nascita di barriere all'entrata possono determinare fenomeni di esclusione dal gruppo o dal network (Durlauf, 1999; Portes, 1988), inoltre la necessità di perseguire gli obiettivi che la rete pone al suo interno può risolversi nel trascurare la posizione del network rispetto agli altri gruppi, implicando non solo un peggioramento nel posizionamento ma, in generale, un freno alla crescita economica della comunità (Rumbaut, 1977).

Il presente lavoro ha l'obiettivo di presentare l'evoluzione che il concetto di capitale sociale ha subito, identificando i contributi presi in analisi come complementari e non alternativi per la definizione del termine. Inoltre, la rassegna dell'evidenza empirica sarà propedeutica all'individuazione delle principali conseguenze derivanti dalla formazione di reti sociali. In particolare, dopo aver esaminato gli aspetti fondamentali dei contributi pionieristici di Jacobs (1961) e Loury (1977), saranno discussi i punti chiave dell'analisi di Bourdieu (1985), focalizzandoci sia sul fine individualistico, da egli definito come il motore delle relazioni sociali, sia sulle analogie di tale concezione con le teorie classiche.

In seguito, la rassegna procederà con i lavori di Putnam (1993) e Fukuyama (1995) i quali, pur ponendosi con approcci differenti all'analisi, attribuiscono i meriti della formazione del capitale sociale alla forza del gruppo e dei network, conferendo un ruolo fondamentale alla fiducia che permea tali contesti. In contrapposizione si presenterà il lavoro di Glaeser et al. (1999), con l'intento di sottolineare la rilevanza dell'individuo nella produzione di un tessuto relazionale in grado di generare capitale sociale. In aggiunta saranno introdotte la definizione funzionale presentata da Coleman (1988), le forme di capitale sociale da questo individuate, nonché il concetto di bene pubblico. Basilari, per la completezza della survey, risultano i contributi di Guiso, Sapienza e Zingales, che trattano la correlazione tra religione e capitale sociale e l'impatto in termini economici della persistenza della cultura originaria nella trasmissione intergenerazionale dei principi e dei valori. L'overview termina con la visione scettica di Durlauf che da un lato sottolinea l'ambiguità concettuale delle definizioni proposte e, dall'altro, individua una serie di limiti riscontrati negli studi empirici circa la capacità rappresentativa dei modelli utilizzati. Il lavoro si conclude classificando gli effetti imputabili alla creazione di relazioni interpersonali in *positive* e *negative social capital*. All'interno di ciascuna di queste categorie sarà possibile individuare le tipologie di vantaggi e di svantaggi che l'aggregazione sociale genera. Infine, saranno sollevate una serie di questioni aperte che restano irrisolte nonostante il tentativo di utilizzare i contributi presentati nella survey in oggetto come strumento per proporre una definizione generalizzata di capitale sociale.

1.2. L'origine del termine: Jacobs e Loury

La prima definizione sistematica di capitale sociale risale, secondo parte della letteratura, a Jacobs (1961) che spiega il concetto con la presenza di network di vicinato ovvero entità non

isolate formanti un *continuum fisico*, sociale ed economico, ognuna caratterizzata da comportamenti differenti ma tra loro interdipendenti. Infatti,

“una volta che abbia cominciato a funzionare un’attiva e solida rete di collegamenti a largo raggio, essa può estendersi con relativa rapidità assumendo ogni sorta di forme nuove e adattabili”.

Tali relazioni nascono in seguito a *contatti occasionali*, i quali sono il presupposto per la formazione di *“un tessuto connettivo di rispetto e di fiducia che costituisce una risorsa nei momenti di bisogno individuale o collettivo”*¹. Data la capacità dei network di *sovrapporsi e intrecciarsi*, qualora venisse meno quella serie di usi che garantiscono l’equilibrio all’interno di un gruppo, tale inefficienza si ripercuoterebbe sull’intero ambiente. L’esistenza di simili relazioni presuppone la presenza di fiducia tra gli individui della rete, pertanto se questa venisse a mancare determinerebbe il disequilibrio e quindi il venir meno di tali legami. Il concetto di fiducia ha un ruolo del tutto funzionale nella spiegazione delle dinamiche dei network. Infatti, Jacobs tratta marginalmente tale aspetto, così come non fa esplicito riferimento all’importanza delle norme sociali nel processo di interazione tra individui.

Ciò che rende impreciso in termini economici il concetto presentato da Jacobs è la totale assenza di un ritorno come spinta per l’investimento nelle relazioni sociali. Infatti, questi legami definiti come *interconnessioni spontanee*, vengono a crearsi in maniera *disinteressata*. In altre parole, nonostante sia riconosciuta ai network la capacità di generare benefici per gli individui ad esso appartenenti, tale capacità non va considerata come un presupposto determinante per la formazione di una rete sociale.

Invece, la consapevolezza di un *ritorno* e il ruolo trainante che gli individui attribuiscono a tale *remunerazione* sono alla base della moderna teoria del capitale sociale.

In un saggio che ripercorre l’evoluzione del concetto di capitale, dopo aver ampiamente esaminato la letteratura in merito, Lin (2001) attribuisce la creazione di capitale sociale a

¹ Jacobs J., “Vita e morte delle grandi città”, 1969, Giulio Einaudi Editore.

*“investment in social relations with expected returns in the marketplace”*². In altri termini è il fine di realizzare un profitto che spinge l’individuo ad intraprendere relazioni sociali, da intendersi come quell’insieme di risorse appartenenti ad una determinata struttura sociale, impiegate per la realizzazione di determinati obiettivi, in quanto un asset a disposizione dei membri della comunità.

Due sono le peculiarità che emergono dall’interpretazione precedente: in primo luogo, viene riconosciuta la necessità di investire in rapporti sociali in quanto risorse e non lasciare che tali rapporti vengano posti in essere attraverso contatti spontanei; in secondo luogo, appare chiaro come gli individui intraprendano relazioni o decidano di appartenere ad un determinato gruppo al fine di generare un profitto. Questa concezione attribuisce al capitale sociale un senso economico e lo equipara, all’interno del processo produttivo, al capitale fisico ed al capitale umano.

I concetti fondamentali fin qui espressi sono il ruolo del ritorno economico come input per lo sviluppo di una rete sociale e l’inclusione del capitale sociale tra le altre forme di capitale.

La necessità di costruire relazioni sociali al fine di ottenere un ritorno economico richiama la definizione proposta da Burt (1992), il quale si riferisce al capitale sociale come

*“friends, colleagues, and more general contacts through whom you receive opportunities to use your financial and human capital”*³.

Viene infatti riconosciuto il contributo determinante dei network, appunto definiti *structural hole*, nella creazione di un vantaggio competitivo di cui gli individui non potrebbero beneficiare in assenza delle suddette relazioni. Invece, l’accostamento tra capitale sociale e gli altri tipi di capitale risale a Coleman (1998a) che, alla stregua di Schultz (1961) e Becker (1964), i quali estendono il concetto di capitale fisico fino ad includere il capitale umano,

² Lin N., “Social capital. A theory of social structure and action”, 2001, Cambridge: Cambridge University Press, p.19.

³ Burt R.S., “Structural holes, the social structure of competition”, 1992, Cambridge: Harvard University Press, p. 9.

attribuisce al capitale sociale la capacità di contribuire a facilitare il processo produttivo. Ciò che distingue il capitale sociale dalle altre forme di capitale è sicuramente la sua inferiore tangibilità, dovuta al fatto che tale risorsa si concretizza attraverso l'influenza nella struttura di relazioni che intercorrono all'interno di un gruppo di individui e tra diversi gruppi. Al capitale sociale, quindi, viene riconosciuta la capacità di generare un ritorno sia economico che non economico.

In alternativa, l'origine del termine *social capital* viene identificata con il contributo di Loury (1977) che, pur non offrendo una definizione sistematica di capitale sociale, si focalizza sull'esistenza di differenze interrazziali in termini di reddito, ponendo l'accento sul ruolo centrale svolto dal gruppo nella creazione di simili discriminazioni. Loury analizza la teoria che individua l'esistenza di un nesso tra la discriminazione razziale e la disuguaglianza economica interrazziale, sottolineando un'incompletezza nella relazione causale dovuta al non prendere in considerazione gli effetti che il background storico e culturale della famiglia e della comunità di appartenenza hanno sulla formazione di un individuo. L'unico esplicito accenno al termine capitale sociale riguarda l'importanza delle altre *forze sociali* (oltre che del razzismo) nel definire la posizione sociale degli individui. Infatti, la razza e il livello di reddito dei genitori determinano il contesto socioeconomico di ogni soggetto. In particolare, l'autore considera la disuguaglianza economica interrazziale tra gli individui di prima generazione come la fonte del limite per le future generazioni di esprimere le proprie abilità, in quanto la valutazione del mercato del lavoro sarà soggetta anche nei periodi successivi alla discriminazione razziale. Secondo Loury, la differenza interrazziale emerge ogni volta che una comunità, i cui membri sono caratterizzati da un ambiente familiare simile a quello appena descritto, viene in contatto con gruppi di razza differente. Tale visione implica che il gap nel reddito di individui appartenenti a razze differenti si trasmetterà alle generazioni successive, indipendentemente dalle abilità degli agenti a queste appartenenti. L'effetto svolto

dalla posizione economica dei genitori nel circoscrivere le opportunità dei figli di sviluppare determinate abilità da impiegare sul mercato del lavoro è rappresentato dall'autore come un'esternalità intergenerazionale. In merito egli precisa che, nonostante siano stati ampiamente analizzati gli effetti delle esternalità in oggetto, i processi socioeconomici sottostanti necessitano di consistenti approfondimenti. Quello che emerge, infatti, è che il contesto familiare ha effetti significativi e diretti sulla realizzazione scolastica e lavorativa dei figli, sia per i bianchi sia per i neri. Invece, la componente razziale assume rilevanza quando si studia la relazione esistente tra il percorso di studi e la posizione lavorativa del padre e la realizzazione dei figli. Risulta, appunto, che nel caso dei neri si perde parte del vantaggio a causa di origini sociali "sfavorevoli", non solo in termini di posizione lavorativa occupata ma anche in termini di salario guadagnato a parità di posizione. Un'ulteriore precisazione risiede nel fatto che questa tipologia di discriminazione razziale non deve essere attribuita alla propensione dei singoli individui a discriminare, quanto piuttosto alle relazioni sociali esistenti tra i gruppi razziali in analisi. Infatti, secondo Loury

"in a racially stratified society where individuals, of their own volition, socially group themselves along racial lines, we may expect the intergenerational status transmission mechanism to differ for family of different racial groups. However, racial differences of this sort are not accounted for by individuals' "tastes for discrimination", since they derive from the social relations of social groups themselves. These group relations, so important in the transfer of social economic inequality from generation to generation, have received no serious attention by economists in their studies of the subject".⁴

Quindi la critica al ruolo attribuito alla propensione individuale alla discriminazione sposta l'attenzione sui fenomeni di gruppo, individuando in questi la fonte degli effetti derivanti dalle dinamiche sociali.

Anche secondo Lin (2001), il concetto di capitale sociale deve essere contestualizzato a livello di gruppo, in quanto questo è insito nelle relazioni sociali attraverso la costituzione di

⁴ Loury G., "A dynamic theory of racial income differences", Northwestern University, dp 225, 1976, p.9.

organizzazioni o network strategici. Quindi, il capitale sociale è una risorsa accessibile e utilizzabile dagli individui solo nel caso in cui gli stessi abbiano precedentemente posto in essere quei legami in grado di generare tale risorsa.

1.3. L'approccio di Bourdieu e l'influenza dei classici

Come anticipato, i contributi pionieristici di Jacobs e Loury mancano di una generalizzazione in grado di rappresentare il processo di aggregazione sociale. Saranno infatti le teorizzazioni proposte da Bourdieu, Putnam e Coleman che contribuiranno a modificare l'approccio allo studio del capitale sociale, dando rilievo ai driver che concorrono alla formazione di questa risorsa e all'output economico che da essa deriva.

Il primo contributo fondamentale alla definizione del concetto in analisi proviene da Bourdieu, che lo definisce come

“the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance or recognition”⁵.

Nel lavoro, l'autore sottolinea come gli individui traggano benefici dall'appartenenza ad un gruppo e dalla costruzione intenzionale, all'interno di questo, di legami finalizzati alla creazione del capitale sociale. Molto vicina a tale concezione è la definizione presentata da Baker, secondo cui il capitale sociale sarebbe

“a resource that actors derive from specific social structures and then use to pursue their interests; it is created by changes in the relationship among actors”⁶.

5 Bourdieu P., “The forms of capital” in Handbook of theory and research for the sociology of education, JG Richardson, 1985, Westport: Greenwood, p. 248.

6 Baker W. E., “Market networks and corporate behavior”, 1990, American Journal of Sociology, 96, p. 619.

Bourdieu sviluppa in parallelo i concetti di individualismo e di collettivismo attraverso la definizione di *habitus*, che gli permette di connettere la “struttura oggettiva della società” con il “ruolo soggettivo degli agenti al suo interno” (Bourdieu, 2000). L’*habitus* è un insieme di azioni, comportamenti, ideologie e convinzioni che l’individuo sviluppa spinto da un interesse personale, definendo quindi la sua posizione nel contesto sociale. Mosso da questo tipo di interesse ogni attore intraprende relazioni sociali con i membri della comunità, dando luogo ad atteggiamenti non necessariamente cooperativi nei confronti del contesto sociale dominante. Infatti, l’*habitus* può essere originato anche da un conflitto finalizzato a far emergere nuovi valori o ideologie che consentono di ridefinire lo status degli individui coinvolti in funzione dei propri interessi personali.

Le relazioni sociali durevoli, sia originate da un contesto di cooperazione sia da una situazione di conflitto, producono una serie di risorse effettive e potenziali che costituiscono il capitale sociale. Quindi l’esistenza di legami, ovvero l’appartenenza ad un gruppo, è la prima componente del capitale sociale.

A questo punto, è necessario sottolineare che il volume di capitale sociale in dotazione può variare tra gli individui, anche appartenenti alla stessa comunità in relazione al numero di legami sviluppati dal singolo attore. In coerenza con il concetto secondo cui le azioni e le interazioni sono spinte dall’interesse individuale, Bourdieu enfatizza il ruolo del singolo rispetto al gruppo e non ritiene che le relazioni sociali di una stessa comunità possano avere il medesimo valore per ogni membro.

La seconda componente del capitale sociale è il risultato delle interazioni sociali poste in essere. Definito come *capitale simbolico*, questo risultato si concretizza nella mutua percezione da parte degli individui del proprio status sociale e di quello dei soggetti coinvolti nell’interazione.

Anche in tal caso, si pone l'accento sul punto di vista del singolo fino a contrapporlo agli altri individui con cui entra in contatto.

Partendo proprio dal ruolo centrale ricoperto dall'individuo, secondo Bourdieu l'interesse che muove il singolo attore a stringere legami si pone in netto contrasto con i valori universali e l'interesse per la comunità. In generale, questa visione è permeata da uno scetticismo di base nei confronti delle azioni altruistiche e della possibilità che queste non siano mosse da un interesse strettamente individuale. Addirittura l'autore vede nello spirito altruistico o moralista dei movimenti sociali e delle associazioni di volontari un modo per nascondere l'interesse reale degli attori di trarre un beneficio personale dalle relazioni poste in essere.

Secondo Bourdieu, affinché i social network esistano, gli individui devono investire nell'istituzionalizzazione delle relazioni infragruppo; più solide sono queste relazioni e più ampi sono i network creati e maggiore è la quantità di capitale sociale di cui gli individui possono beneficiare. Inoltre, sviluppando simili relazioni, gli attori possono ottenere accesso diretto a risorse economiche e incrementare il livello di *cultural capital* da essi detenuto. Infatti, l'approccio al capitale sociale deriva dal previo riconoscimento di una *classe dominante*, all'interno della quale nascono determinate ideologie e usi che si diffondono all'interno degli altri gruppi e che sono alla base delle *relazioni istituzionalizzate* in cui gli individui investono e da cui questi traggono benefici. Più precisamente, l'autore riconosce i concetti di *pratica sociale* e *riproduzione sociale* di simboli e idee che la classe dominante impone alle generazioni successive.

La definizione proposta da Bourdieu è sicuramente il contributo teoretico più articolato e rifinito in letteratura ed è anche quello che più di ogni altro risente dell'influenza del pensiero dei classici circa il ruolo economico delle relazioni sociali.

Ad esempio, la tipologia di relazioni individuate da Bourdieu mostra un'analogia con i rapporti sociali descritti da Marx (1867/1995) in quanto riconosce una classe dominante e una

dominata, anche se la separazione tra le due non è netta come nel caso di capitalisti e lavoratori. Infatti, la cultura dominante si sviluppa attraverso network cui partecipano anche individui appartenenti alla classe dominata, i quali possono trarre dei benefici proprio da tale interazione. Inoltre, Marx identifica il capitale come il risultato delle relazioni sociali che intercorrono tra il capitalista e i lavoratori. Più in generale, egli individua nei rapporti sociali l'essenza dello sviluppo delle forze produttive. È da queste relazioni che ha inizio il processo produttivo al quale i lavoratori contribuiscono solo in termini di lavoro impiegato (Lin, 2001). Benché Marx riconosca il ruolo delle relazioni sociali come fondamento dell'intero processo di produzione, a queste non viene attribuito alcun valore nella formazione del capitale, il quale si limita a rappresentare solamente due elementi distinti ma tra loro correlati. Infatti, il capitale, da un lato, contribuisce a determinare il surplus detenuto dal capitalista; dall'altro, invece, costituisce il set di investimenti effettuati che garantiscono un ritorno atteso al capitalista. Nonostante tale definizione, il processo produttivo, quindi il capitale, implica l'esistenza di un'attività sociale; infatti, il valore d'uso è direttamente dipendente dal lavoro socialmente necessario. Di conseguenza, non esiste un valore oggettivo che possa essere utilizzato per misurare il costo del lavoro. Il processo di scambio è, per definizione, anche sociale. Nella concezione materialistica della storia è più chiara la definizione di rapporto sociale, intesa come cooperazione di più individui indipendentemente dalle condizioni, dal modo e dallo scopo per cui questa viene a crearsi. Inoltre, poiché questa cooperazione è una forza produttiva, l'insieme delle relazioni sociali intrattenute dagli uomini conduce ad una determinata situazione sociale, ovvero a quel modo di produzione o a quello stato industriale che è il motore della storia dell'umanità.

Un altro punto essenziale che emerge dalla definizione di Bourdieu è l'impossibilità di concepire l'esistenza di relazioni sociali disinteressate. Ogni individuo, infatti, interagisce con altri attori perché mosso dalla necessità di perseguire interessi personali. La connessione di

causa tra azioni e raggiungimento degli interessi personali è un concetto che risale a Smith, il quale, a differenza di Bourdieu, nella *Ricchezza delle Nazioni* prende in considerazione la possibilità di perseguire anche un fine che sia utile per la collettività e, soprattutto, riconosce la necessità di riporre *fiducia* in una giusta amministrazione, valore del tutto estraneo a Bourdieu.

Nella *Ricchezza delle Nazioni*, comunque non vi è un esplicito richiamo al concetto di fiducia come base su cui poggiano le relazioni sociali sviluppate dagli individui. È invece assolutamente palese la rilevanza assunta dalla teoria dell'interesse personale come motore dell'interrelazione. A supporto di questo punto di vista l'autore sottolinea la necessità nei rapporti economici di un interesse individuale, ovvero il profitto, al fine di consentire l'ottimo funzionamento dei mercati.

Benché la radice dei due pensieri in esame sia comune, nella *Ricchezza delle Nazioni* è comunque possibile rinvenire la definizione di mercato inteso come una fitta rete di relazioni tra individui, i quali, seppur spinti da un interesse individuale, cooperano per ottenere mutui benefici (Bruni e Sugden, 2000).

È nel riconoscimento di un mutuo beneficio che Smith si discosta da Bourdieu, il quale analizza la cooperazione tra gli individui, limitandosi però a concepirla come un mezzo a disposizione di ogni attore per raggiungere lo status sociale ambito, senza lasciare spazio a relazioni di reciprocità tra i soggetti coinvolti.

1.4. Il concetto di fiducia in Putnam e Fukuyama

Putnam (1993) deriva il concetto di capitale sociale dall'analisi di una situazione di assenza di cooperazione, considerando i network (con particolare riferimento alle associazioni volontarie), i valori sociali (soprattutto la fiducia), gli obblighi morali e le norme sociali come

tipologie di organizzazione sociale che rendono possibile il coordinamento tra i membri di una comunità. Ovvero,

*“Social capital refers to features of social organization, such as networks, norms and trust, that facilitate coordination and cooperation for mutual benefit”.*⁷

Benché distinte, queste tre determinanti sono tra loro interrelate nella produzione di capitale sociale. Il circolo virtuoso trova origine in quei contesti sociali caratterizzati da fiducia generalizzata, in grado di produrre norme sociali e di sviluppare associazioni volontarie. L’infittirsi dei legami e il rafforzarsi delle norme accrescono il livello di fiducia esistente, sviluppando così nuovo capitale sociale. In sintesi,

*“those features of social organization, such as trust, norms and network that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions”.*⁸

Nella teoria appena proposta è possibile riscontrare due limiti sostanziali:

- Putnam non individua l’origine della fiducia, ovvero della fonte generatrice del meccanismo di produzione del capitale sociale;
- l’analisi è circoscritta ad un determinato contesto sociale poiché, quando si fa riferimento a comunità in cui si sviluppano i valori di reciprocità che consentono il coordinamento e la cooperazione tra gli individui, si prendono in considerazione esclusivamente associazioni volontaristiche.

L’enfasi posta sulla capacità delle associazioni di matrice volontaria di ridurre l’incertezza nelle transazioni attraverso la diminuzione dell’asimmetria informativa e la creazione di solide norme sociali riguarda solo le relazioni orizzontali tra gli agenti. Questo approccio si contrappone alla teoria sviluppata da Weber, il quale estende l’analisi sia alla dimensione

⁷ Putnam R., “The prosperous community. Social capital and public life.”, 1993b, The American Prospect 13, pp.1-2.

⁸ Putnam R., Leonardi R., Nanetti R., “Making democracy work. Civic traditions in modern Italy”, 1993a, Princeton University Press, p.167.

verticale delle interazioni tra membri di uno stesso gruppo sia ai rapporti tra attori di comunità differenti, dando così ampio spazio alla trattazione del conflitto. Infatti,

*“as Max Weber has remarked, voluntary associations are relations of domination (Herrschaftsverhältnisse) in two respects: first, within the association (domination exercised by the leadership upon rank-and-file members), and second, in relation to the outside world (by the organization towards the outsiders)(Weber 1911)”.*⁹

Riprendendo le osservazioni relative al ruolo del conflitto nei rapporti sociali, va aggiunto che questo diviene essenziale anche nell'analisi della relazione tra fiducia ed associazioni volontarie. Infatti l'evidenza empirica riconosce alle regioni del Nord il primato nella detenzione di stock di fiducia e, coerentemente con quanto sostenuto da Putnam, un elevatissimo numero di associazioni volontaristiche, oltre ad un trend positivo nella produzione di capitale sociale (Inglehart 1997; Siisiäinen 1995 e 1999; Putnam 1995). In questi Paesi però, come osservato da Siisiäinen (1986, 2000), la nascita di contesti sociali in cui prosperano associazioni a carattere volontario e in cui si rileva un efficiente ruolo svolto dalle istituzioni è originata da lotte dovute ad interessi in contrasto, che spesso si traducono in uno scontro per ribaltare l'ideologia dominante.

È dunque possibile pensare che i network che Putnam considera permeati di fiducia ed in grado di accrescere il capitale sociale derivino da una situazione di cooperazione á la North. In altri termini, il funzionamento delle istituzioni, formali e informali, e delle norme sociali è il risultato di una rivoluzione di gruppi diversi che hanno sviluppato un network di coalizione per contrastare l'egemonia esistente (North, 1995). Di conseguenza, è il comune obiettivo di rinnovare e di imporre un'ideologia alternativa che genera un legame di fiducia tra i membri del network, il quale si concretizza nella costituzione di associazioni volontarie basate sul funzionamento delle norme sociali e delle istituzioni poste in essere allo scopo.

⁹ Siisiäinen M., “Two concepts of social capital: Bourdieu vs. Putnam”, Paper presented at ISTR Fourth International Conference, Trinity College Dublin, 2000, p. 7.

Fukuyama (1995) individua nel perseguimento degli obiettivi comuni la spinta all'interazione sociale e attribuisce un ruolo essenziale alla fiducia alla stregua di Putnam,, ma a differenza di questo ne offre una definizione sistematica.

Secondo Fukuyama infatti, la fiducia è

*“the expectation that arises within a community of regular, honest and cooperative behaviour, based on commonly shared norms, on the part of other members of that community”.*¹⁰

In particolare, egli riconosce che

*“As Adam Smith well understood, economic life is deeply embedded in social life, and it cannot be understood apart from the customs, morals, and habits of the society in which it occurs. In short, it cannot be divorced from culture. Consequently, we have been ill served by contemporary economic debates that fail to take account of these cultural factors”.*¹¹

I fattori culturali, nello specifico la fiducia, sono alla base della cooperazione e della condivisione di valori tra gli individui della stessa comunità. Le comunità cui l'autore si riferisce sono organizzazioni intermedie, non familiari e non governative, di cui un esempio è dato dal Giappone. All'interno di simili tipologie associative, il capitale sociale viene sviluppato solo tramite l'interazione dei membri e non anche attraverso decisioni di investimento razionali.

Fukuyama individua inoltre una relazione diretta tra il livello di fiducia in dotazione ad un gruppo e la riduzione dei rischi e dei costi dovuti alla presenza di asimmetria informativa. Un simile effetto si tradurrà in vantaggi derivanti da una spinta all'innovazione all'interno della comunità. Nello specifico, le interazioni sociali sorte tra i membri del gruppo saranno fonte di produzione e diffusione di nuova conoscenza e, quindi, comporteranno un aumento dell'innovazione (Robertson, Jacobson e Langlois; 2008). Infatti, in un clima di fiducia in cui

10 Fukuyama F., “Trust: the social values and the creation of prosperity”, 1995, New York: The Free Press, p. 26.

11 Fukuyama (1995), op. cit.

i soggetti sono soliti condividere abitudini e comportamenti, nonché affrontare problematiche simili, questi attori sono spinti a cooperare scambiandosi le informazioni a disposizione, generando una conoscenza condivisa che svolge il ruolo di propulsore dell'innovazione.

Fukuyama attribuisce ai governi e, in generale, alle amministrazioni fortemente centralizzate la funzione di limitare la proliferazione del capitale sociale.

In primo luogo, simili strutture sono di impedimento alla formazione di quelle organizzazioni intermedie all'interno delle quali viene a stabilirsi il clima di fiducia necessario a stimolare la cooperazione tra i suoi membri. Inoltre un secondo ostacolo si concretizza nell'enfasi posta, in alcune società, sull'individuo a discapito dei valori del gruppo, implicando una diminuzione dello stock di fiducia e, di conseguenza, una riduzione della capacità innovativa. Un esempio in merito è offerto dalla critica dell'autore al pensiero dei liberali americani i quali, accentuando l'importanza dei diritti del singolo, spostano in secondo piano il ruolo ricoperto dalle organizzazioni intermedie.

È stato precedentemente analizzato il concetto di interesse individuale proposto da Smith con riferimento a quello sviluppato da Bourdieu. Ora, estendendo e comparando la stessa teoria con quanto rilevato in Putnam e Fukuyama, è possibile rivedere il pensiero di Smith in chiave più completa. Infatti, se si prende in considerazione oltre alla *Ricchezza delle Nazioni* anche *La Teoria dei Sentimenti Morali*, il concetto di fiducia, appena accennato nella prima opera, acquisisce un'importanza del tutto differente (Bruni e Sugden, 2000).

L'interesse individuale origina la cooperazione, la quale determina benefici reciproci per gli attori coinvolti e dalla quale si sviluppano network che si reggono sull'affidabilità nei soggetti ad essi appartenenti e sulla consapevolezza dell'operare in virtù del raggiungimento di vantaggi reciproci. In particolare, Smith utilizza il concetto di *reputazione* e correla positivamente il suo andamento con quello del livello di fiducia all'interno del network.

Quindi, come Putnam e Fukuyama anche Smith, pur con i limiti imposti da un'analisi focalizzata su relazioni nate per porre in essere scambi commerciali o derivanti dalla divisione del lavoro, non esclude *comportamenti morali*. Non è possibile dissociare l'interesse individuale dal fine per cui determinati comportamenti vengono intrapresi, tuttavia viene abbandonato il fine puramente economico del profitto e viene introdotto lo scopo di guadagnare approvazione all'interno della società. Quindi è possibile interpretare il ruolo dei network come veicolo non solo per ridurre il livello di asimmetria informativa, ma anche per la trasmissione della reputazione che, come anticipato, è il perno attorno al quale ruota il livello di fiducia e consente la formazione di capitale sociale all'interno della società.

1.5. Le diverse forme di capitale sociale in Coleman

Coleman (1988a) definisce il capitale sociale in base alla sua funzione. Infatti,

*“Social capital is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common: they all consist of some aspect of a social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure. Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain ends that in its absence would not be possible”.*¹²

La concezione di capitale sociale offerta da Coleman pone l'accento sulla struttura sociale piuttosto che, come in Bourdieu, sul singolo:

*“Unlike other forms of capital, social capital inheres in the structure of relations between actors and among actors”.*¹³

Il capitale sociale viene dunque definito come una risorsa, alla stregua del capitale fisico e del capitale umano, ai quali viene accostato per la sua funzione di facilitare il processo produttivo

¹² Coleman J. S., “Social capital in the creation of human capital”, 1988a, American journal of sociology, p. 98.

¹³ Coleman J. S., p. 98, op. cit.

e dai quali si distingue per l'inferiore tangibilità che lo caratterizza. La capacità di favorire il processo produttivo è sottolineata anche da Schiff, secondo il quale il capitale sociale è

*“the set of elements of the social structures that affects relations among people and are inputs or arguments of the production and/or utility function”.*¹⁴

Inoltre questa forma di capitale è prodotta attraverso i cambiamenti nelle relazioni interpersonali ed è subordinata alla struttura sociale ed, in particolare, agli interessi degli attori che contribuiscono alla sua formazione per il raggiungimento dei propri obiettivi.

Attraverso la funzione che esso esercita, Coleman individua diverse forme di capitale sociale. La prima consiste nell'insieme di legami che vengono a costituirsi attraverso la contrazione di un'obbligazione sulla base di una reale aspettativa del contraente di essere ripagato in futuro. Nello specifico la definizione si riferisce alla tipologia di rapporto che caratterizza il network dei commercianti di Kahn El Khalili o alla contrazione di prestiti da parte dei membri delle credit-rotating associations nei confronti dell'associazione, ma il concetto non perde di significato se esteso all'assunzione di obbligazioni morali non pecuniarie. Sono due le caratteristiche propedeutiche allo sviluppo di simili rapporti: l'affidabilità generalizzata e la credibilità del richiedente. Infatti, da un lato è necessario che il tessuto sociale sia permeato da un clima di affidabilità che rende *trusty* i suoi membri, dall'altro gli attori coinvolti devono essere reputati in grado di soddisfare le aspettative generate relativamente al pagamento dell'obbligazione.

Una forma particolare di capitale sociale si sostanzia nella possibilità, attraverso i rapporti interpersonali, di ridurre i costi derivanti dall'asimmetria informativa, facilitando così le decisioni degli individui che prendono parte al network. Un'ulteriore forma, seppur fragile, si concretizza nell'esistenza di norme effettive in grado di garantire la sicurezza dei membri della comunità, per il rispetto delle quali sono necessarie apposite sanzioni. Questa tipologia

¹⁴ Schiff. M., “Social capital, labor mobility, and welfare”, 1992, *Rationality and Society*, 4, p. 161.

di capitale sociale migliora il livello di benessere, sviluppando la convinzione che l'agire nell'interesse della comunità debba essere anteposto alle finalità individuali. Ciò che sta dietro a tale definizione è l'idea che la cooperazione agevoli la realizzazione dei propri obiettivi, se sviluppata all'interno di una *comunità* caratterizzata da un consistente stock di capitale sociale.

Inoltre, riprendendo un concetto introdotto da Jacobs (1961), Coleman definisce il capitale sociale come un “bene pubblico” che, in quanto tale, dovrà essere prodotto da altre attività sociali. A differenza del capitale fisico e di quello umano, il capitale sociale, inteso come insieme delle strutture relazionali, produce effetti non solo per gli attori coinvolti nella sua formazione:

*“the kinds of social structures that make possible social norms and the sanctions that enforce them do not benefit primarily the person or persons whose efforts would be necessary to bring them about, but benefit all those who are part of such structure”.*¹⁵

Infatti, tutti i membri appartenenti ad una determinata comunità, pur non avendo contribuito al processo di formazione del capitale sociale, possono beneficiare dei vantaggi da questo derivanti.

Ognuna delle forme di capitale sociale individuata possiede tale caratteristica. Ad esempio, la contrazione di un'obbligazione e la conseguente aspettativa di corresponsione che essa genera all'interno di una associazione determina la nascita di una relazione dalla quale, a sua volta, deriva un aumento dello stock di capitale sociale per l'intera collettività. Invece, qualora l'individuo che si è rivolto all'associazione non avesse avuto esigenza di stringere tale legame perché in grado di soddisfare il suo bisogno con mezzi propri, allora l'intera comunità non avrebbe beneficiato dell'espansione di capitale sociale al suo interno. Invece, considerando la “trustworthiness” come forma di capitale sociale e assumendo che un attore decida di riporre

¹⁵ Coleman J. S., p. 116, op. cit.

o meno fiducia in una comunità sulla base dei costi e dei benefici che egli ritiene si realizzeranno, tale scelta avrà degli effetti anche sul gruppo con cui entrerà in contatto. Infatti, una propensione alla fiducia nella comunità di appartenenza genererà un'attesa di affidabilità nei confronti dell'individuo, determinando quindi dei vantaggi per questo e per la comunità. Al contrario, in assenza di fiducia la comunità non percepirà affidabilità nell'individuo, quindi non sarà in grado di influire sulle decisioni intraprese dall'attore e di trarre benefici dalle azioni da questo svolte. In concreto un esempio è offerto dall'asimmetria informativa. L'esistenza di solidi legami di fiducia facilita la circolazione delle informazioni all'interno della comunità, di conseguenza in assenza di affidabilità si assisterà ad un aumento del livello di asimmetria informativa per l'intera collettività. Infine, per quanto concerne le "social norms", queste hanno la funzione di ridurre le esternalità ma i beneficiari di tale riduzione non sono solo coloro i quali hanno provveduto alla creazione delle regole. Infatti, affinché una norma sopravviva è necessaria una struttura sociale solida abbastanza da non subire l'influenza di attori esterni. Quindi una norma sarà effettiva e del suo funzionamento beneficerà l'intera collettività se la struttura sociale a cui viene applicata è caratterizzata da stretti legami e da una chiusura tale da non essere influenzata dalle decisioni individuali degli attori che entrano in contatto con questa.

Bruni e Sugden (2000) ampliano la tesi di Coleman, considerando il capitale sociale solo parzialmente un bene pubblico e, di conseguenza, anche parzialmente un bene privato. Gli autori spiegano il concetto attraverso il paragone con il network telefonico:

"Just as one person's telephone connection is more valuable to him, the more other people have connections, so each person's ability to gain information to his membership of associations is greater, the more other people are members. Similarly, a person's trustworthiness is more valuable to her,

the more trustworthy people there are for her to cooperate with".¹⁶

Questo significa che il livello di affidabilità di una persona aumenta all'aumentare del numero di persone affidabili con cui il soggetto riesce ad interagire.

Inoltre, in linea con i molteplici contributi in letteratura che concordano sulla natura pubblica della fiducia, gli autori sottolineano che l'offerta di capitale sociale disponibile sul mercato non sarà ottimale. Questo è vero anche secondo Coleman, infatti il capitale sociale differisce dalle altre forme di capitale per l'azione propulsiva che riesce ad esercitare sulla qualità della vita e sulla capacità di agire degli individui ma, poiché è tutta la collettività a beneficiare dei vantaggi derivanti dalla sua creazione, si creerà una situazione di disincentivo alla sua produzione, implicando una diminuzione sempre più consistente di tale risorsa da una generazione all'altra (Coleman, 1988b).

1.6. Il capitale sociale individuale

Glaeser et al. (2002) focalizzano la loro attenzione sulle azioni individuali, considerando i network come il prodotto delle scelte individuali degli attori finalizzate ad instaurare determinate relazioni. Questa concezione si basa sull'esistenza all'interno delle reti di fattori che incentivano l'investimento in capitale sociale (Di Pasquale e Glaeser, 1999). Da questo approccio deriva una definizione di capitale sociale *individuale*¹⁷

*"as a person's social characteristics - including social skills, charisma and the size of his Rododex - which enable him to reap market and non-market returns from interactions with others"*¹⁸.

¹⁶ Bruni L., Sugden R., "Moral canals: trust and social capital in the work of Hume, Smith and Genovesi", 2000, Economics and Philosophy, 16, pp. 4-5

¹⁷ La definizione richiama in più punti quanto proposto da Glaeser et al. (1999): "Individual's social capital is that individual's social characteristics –including charisma, status and access to networks- that enable that person to extract private returns from interactions with others".

¹⁸ Glaeser E.L., Laibson D., Sacerdote B., "An economic approach to social capital", 2002, The Economic Journal, 112, p. 138.

In linea con Bowles e Gintis (2001), il capitale sociale è considerato come una componente del capitale umano. Inoltre, questa risorsa è determinata sia dalla capacità individuale sia dal risultato degli investimenti nelle interazioni sociali. In questa definizione emerge chiaramente come il confine tra cause ed effetti della formazione del capitale sociale non sia così netto, quindi non sia possibile distinguere le due categorie.

Il ruolo del singolo è enfatizzato anche dal recente contributo di Sobel (2002), secondo il quale

“social capital describes circumstances in which individuals can use membership in groups and networks to secure benefit”¹⁹.

L'autore attribuisce la sua definizione al contributo di Bourdieu (1986), che considera strettamente vicino a quanto rinvenuto in Glaeser et al. Inoltre, per Sobel il capitale sociale è una caratteristica del singolo che però acquisisce di significato solo all'interno della realtà sociale in cui l'attore si muove. Infatti, il *social capital* determina dei vantaggi per l'individuo condizionatamente alla capacità che questo dimostra nello stringere relazioni, all'intensità di queste relazioni, nonché alla tipologia di attori con cui il soggetto in questione entra in contatto:

“individual choice can to some extent determine the strength and extent of connections, although not all of these connections are subject to choice”²⁰.

Rispetto a Sobel, l'innovazione proposta dal contributo di Glaeser et al. si basa sulla differenziazione delle tipologie di esternalità derivante dall'interazione sociale. Infatti, in quanto membro di una comunità, l'individuo è in grado di generare un'esternalità positiva all'interno del network. Al contrario, la formazione di capitale sociale comporterà la produzione di esternalità negative per il suo status di singolo. In merito, è peculiare un

¹⁹ Sobel J., “Can we trust social capital?”, Journal of Economic Literature, 2002, vol. XL, p. 139.

²⁰ Sobel J., 2002, p. 139.

precedente lavoro (Glaeser et al., 1999), in cui si dimostra che i ritorni generati dal capitale sociale per il singolo sono differenti da quelli che le stesse variabili generano per il gruppo. Gli autori giungono a simili conclusioni attraverso un gioco basato su Berg, Dickhaut e McCabe (1995) che prevede, dopo aver suddiviso la popolazione in coppie, che il *first mover* invii una quota del denaro a sua disposizione all'altro giocatore, il quale può decidere se e con che quota contraccambiare il *sender*. L'importanza del singolo deriva dalla concezione secondo la quale il capitale sociale è determinato non solo dalla coesione del gruppo ma anche dalle capacità individuali dei membri. Inoltre, saranno gli individui che investiranno in capitale sociale singolarmente. Di conseguenza, nell'esperimento condotto dagli autori diviene necessario analizzare i risultati di questi investimenti anche dal punto di vista privato. In particolare, gli autori estendono l'analisi individuale a livello di gruppo al fine di misurare gli effetti delle esternalità nei due casi. Dall'esperimento è possibile concludere che in un approccio group-oriented la creazione di capitale sociale aumenta il benessere dell'intera collettività. Mentre, in un approccio one-to-one, l'instaurarsi di un legame tra i due giocatori si tradurrà nell'incremento di rendimenti finanziari per un solo attore (*sender*), cui corrisponderà una diminuzione nei ritorni dell'altro (*recipient*).

Infine, sulla base di tale nozione, il capitale sociale a livello aggregato sarà determinato dall'insieme dei *capitali sociali individuali*, al quale corrisponde un determinato livello di esternalità, derivante dalle relazioni intercorse tra gli individui appartenenti al gruppo. Più in generale,

“aggregate social capital measures social characteristics that yield market and non-market returns to a society”²¹.

Da questa definizione emerge la complessità di rappresentare il capitale sociale aggregato come esatta somma dei capitali individuali a causa del segno inverso che i legami hanno nel generare esternalità per il singolo membro e per la comunità di appartenenza.

²¹ Glaeser et al., 2002, p. 139

1.7. L'approccio di Guiso, Sapienza e Zingales

Guiso, Sapienza e Zingales studiano la capacità del capitale sociale di spiegare il funzionamento delle dinamiche comportamentali degli attori economici, considerando queste ultime come determinanti nella realizzazione del percorso di crescita o sviluppo delle comunità osservate.

In uno dei loro primi lavori (Guiso Sapienza e Zingales, 2004), gli autori non offrono una definizione del concetto di capitale sociale ma si soffermano sul diverso utilizzo che sociologi e studiosi di scienze politiche fanno di questo termine. I primi sostengono infatti l'esistenza di un'accezione sia positiva sia negativa del capitale sociale. Ciò è giustificato dal fatto che gli studi sociologici si concentrano sull'analisi di piccoli gruppi di individui, potendo quindi osservare sia i vantaggi che gli svantaggi che tale risorsa comporta. Invece, nelle ricerche di scienze politiche, il capitale sociale ha accezione solo positiva perché i gruppi vengono studiati con il fine di individuare il loro impatto a livello macroeconomico. Tale obiettivo impone quindi che vengano prese in considerazione solo le esternalità positive che consentono ad un gruppo di posizionarsi su un livello migliore rispetto agli altri, in termini di sviluppo o crescita economica. Per superare tale separazione concettuale, gli autori utilizzano l'approccio macro a fini esplicativi, mentre per l'analisi empirica prediligono un approccio che sia in grado di catturare anche le caratteristiche individuali.

Tale metodologia sarà applicata per studiare la capacità del capitale sociale di contribuire allo sviluppo finanziario di un Paese. Infatti, poiché i contratti finanziari risentono del livello di fiducia esistente tra i contraenti, e considerando che nelle comunità con un elevato stock di capitale sociale un alto livello di fiducia sarà garantito dalla capacità del network di punire i cheater, è possibile concludere in favore degli effetti positivi del capitale sociale nello sviluppo dei mercati finanziari. Un finanziamento viene posto in essere quando chi lo eroga ha aspettative positive circa la possibilità di percepire un ritorno nel futuro. Di conseguenza,

“Whether such an exchange will take place depends upon not only the legal enforceability of contracts, but also the extent the financier trusts the financee. Since social capital is an important determinant of the level of trust, it should also affect the level of financial development”²².

Tale meccanismo offre anche una spiegazione all’eterogeneità tra i livelli di sviluppo finanziario di diversi Paesi. L’evidenza empirica a supporto dimostra che il livello di capitale sociale di un’area è inversamente proporzionale alla probabilità di ottenere un prestito dai membri della propria famiglia, nei quali l’individuo ripone una fiducia maggiore di quella media rilevata per il Paese di appartenenza. Per la precisione, gli effetti più significativi sulla propensione alle transazioni sono dovuti al livello di fiducia del Paese in cui si abita, come già evidenziato da Coleman (1990); tuttavia, in linea con i risultati di Banfield (1958), è possibile osservare che un ruolo importante è ricoperto anche dal capitale sociale presente nel Paese in cui si è nati.

Sempre sulla stessa linea (Guiso, Sapienza e Zingales (2005)), gli autori analizzano se la mancanza di fiducia generalizzata possa influire sulla partecipazione al mercato azionario. Infatti la possibilità di essere ingannati, quindi la percezione di questo rischio, diventa una variabile chiave nella decisione di comprare o non comprare titoli.

Gli autori dimostrano che, in assenza di ogni altra frizione, un individuo non-trusty non acquisterà azioni. Da ciò segue che la differenza nel livello di fiducia individuale, ma anche di un Paese, aiuta a spiegare la scelta di investire o meno nel mercato azionario. Inoltre, tale risultato può essere utilizzato anche per giustificare l’atteggiamento di individui che, pur essendo ricchi, decidono di non partecipare allo stock market.

Alla luce di quanto evidenziato, se da un lato la mancanza di fiducia può essere risolta con una maggiore educazione circa il funzionamento del mercato azionario, dall’altro risulta

²² Guiso L., Sapienza P., Zingales L., “The role of social capital in financial development”, 2004, *American Economic Review*, 94, p.1.

necessario individuare quali siano le determinanti nella percezione degli investitori circa l'affidabilità dello stock market.

In un altro lavoro Guiso, Sapienza e Zingales (2003) si concentrano sulla relazione tra la fede religiosa ed i comportamenti economici. In primo luogo, appartenere ad un determinato credo religioso aiuta lo sviluppo delle istituzioni; rispetto ai non credenti, per le persone religiose si osserva un più elevato livello di fiducia nel prossimo, nel governo, nel corretto funzionamento del mercato ed una più contenuta propensione ad infrangere la legge. In secondo luogo, però, essere religiosi è direttamente correlato con un elevato livello di intolleranza ed una visione conservatrice del ruolo delle donne. Guiso, Sapienza e Zingales spiegano i risultati appena descritti analizzando nel dettaglio il comportamento di individui appartenenti a sei denominazioni religiose: Cattolici, Musulmani, Induisti, Ebrei, Buddisti e Protestanti. Da ciò emerge che la correlazione con la fiducia è negativa solo per i primi tre gruppi ma, se vi è un'alta partecipazione all'attività religiosa, la correlazione diviene positiva per tutte le denominazioni tranne che per gli Induisti.

L'elevato livello di intolleranza viene confermato per tutte le religioni ad eccezione del Buddismo, il quale però è l'unico credo per cui si osserva una correlazione negativa con la fiducia nel governo. Inoltre, nonostante la figura conservativa del ruolo delle donne risulti una prerogativa di tutti i pensieri religiosi, questa è molto più sentita tra i Musulmani.

Anche se l'impatto risulta diverso, in generale si osserva che tutte e sei le denominazioni sono fiduciose nel sistema legale e sono avverse ad infrangere la legge. La proprietà privata risulta invece una necessità solo per Protestanti, Cattolici ed Induisti, mentre non è particolarmente rilevante per i Musulmani.

Infine, gli unici che reputano che sia importante insegnare ai figli a risparmiare sono i Cattolici; in più, tutti tranne i Buddisti ritengono che le persone bisognose siano pigre e prive di volontà.

Da questi risultati, gli autori per primi concludono che non è possibile individuare quale religione favorisca la crescita economica sia perché non è stato trattato l'impatto che i comportamenti economici possono avere sulla crescita sia perché ancora non vi è certezza circa la relazione di causalità tra religione e comportamenti. L'ultima criticità osservata, argomento di dibattito sin dall'analisi di Weber (1905), è la problematica più difficile da risolvere. Infatti, come è possibile che gli insegnamenti di un pensiero religioso spingano gli individui verso determinati comportamenti, non è da escludere nemmeno che individui con specifiche caratteristiche siano maggiormente attratti da una particolare denominazione religiosa.

Un ulteriore contributo degli autori è relativo all'analisi delle differenze che gli individui manifestano nella percezione dell'affidabilità di persone appartenenti ad altri Paesi e le conseguenze economiche che tale eterogeneità comporta. L'analisi parte dall'osservazione del livello di fiducia bilaterale tra vari Paesi europei presenti nelle survey di Eurobarometer. Ad esempio, si osserva che le persone ripongono più fiducia in coloro che, pur abitando in un altro Stato, parlano la propria lingua o che vivono in Paesi vicini al proprio. Vi è un elevato livello di trust anche tra individui con le stesse origini culturali o che professano la stessa religione. Inoltre, la fiducia è significativamente influenzata dall'immagine che la stampa nazionale offre di un altro Paese.

Per approfondire la rilevanza della similitudine culturale, sono stati utilizzati tre indicatori. Il primo, detto di "distanza genetica", elaborato da Ammermann e Cavalli-Sforza (1985), riflette la storia delle invasioni durante l'età Neolitica, spiegando la comunanza nelle radici culturali e linguistiche. Il secondo indicatore, di "distanza somatica" (Biasutti, 1954), misura la somiglianza nell'aspetto fisico delle popolazioni indigene in diversi Paesi. Per entrambi, la fiducia cresce al crescere delle somiglianze.

Il terzo indice, elaborato da Guiso, Sapienza e Zingales, analizza la storia delle guerre di un Paese, da cui si osserva che si tende ad avere meno fiducia negli abitanti di quei Paesi con cui il proprio ha avuto guerre più lunghe.

Studiando il commercio internazionale e gli investimenti esteri, si nota la rilevanza della fiducia bilaterale nella spiegazione dei rapporti tra Paesi.

Gli autori concludono sottolineando che le relazioni culturali sono un importante fattore omissso nelle analisi degli scambi commerciali e degli investimenti diretti esteri. Infatti il maggior livello di fiducia che si nutre nei confronti di Paesi simili al proprio implicherebbe una propensione alla condivisione delle informazioni ed un più rapido trasferimento delle conoscenze tecnologiche che agevolerebbero gli scambi internazionali.

Sempre con riferimento al ruolo che la cultura gioca nella spiegazione dei comportamenti economici, Guiso, Sapienza e Zingales (2006) analizzano l'impatto esercitato da tale grandezza sulle aspettative e sulle preferenze, le quali hanno a loro volta conseguenze a livello economico. Dall'analisi, ad esempio, emerge una significativa correlazione tra il ritenere che risparmiare sia un valore da insegnare ai figli ed il livello di risparmio di un Paese, il quale inoltre risulta positivamente correlato con il livello di crescita.

Infine, in Guiso, Sapienza e Zingales (2007), l'esistenza di persistenza nella trasmissione intergenerazionale della cultura risulta determinante nella formazione di priors rappresentativi del capitale sociale, quali la fiducia e l'affidabilità. Nel lavoro in questione, gli autori offrono insieme a Tabellini (2007) una nuova definizione di capitale sociale, intesa come :

*“the set of beliefs and values that foster cooperation”.*²³

Nell'analisi, la cooperazione è intesa come il canale attraverso cui il capitale sociale si trasmette nel tempo. Infatti, i genitori più *trusty* insegnano ai figli a cooperare, permettendo loro di interagire con altri individui; invece i genitori non-*trusty* trasmettono avversione alla

²³ Guiso L., Sapienza P., Zingales L., “Social capital as good culture”, 2007, NBER wp 13712, p. 24.

cooperazione, impedendo quindi la formazione di capitale sociale. Poiché i figli agiscono in base a quanto insegnato loro dai genitori, la persistenza rilevata per la trasmissione della cultura comporta che il capitale sociale tenderà ad essere sviluppato ed accresciuto solo all'interno di quelle comunità in cui i genitori insegnano a cooperare.

1.8. La critica di Durlauf

La definizione più critica di capitale sociale è offerta da Durlauf (1999), che sin dai primi contributi sottolinea l'ambiguità concettuale di cui la definizione soffre a causa della molteplicità di autori che hanno attribuito allo stesso termine significati diversi. Rifacendosi all'evidenza empirica proposta in Coleman (1988a) e identificando nella definizione di Loury (1977) l'origine del termine, egli spiega il concetto di capitale sociale come

*“the influence which the characteristics and the behaviors of one's reference groups has on one's assessment of alternative course of behavior”.*²⁴

Quello che viene sottolineato è il ruolo detenuto dal gruppo di promotore e divulgatore di una serie di comportamenti che influenzano le scelte dei singoli individui ad esso appartenenti. Secondo l'autore, all'interno di una comunità vi è capitale sociale solo se è possibile individuare un nesso di causalità tra l'influenza esercitata dal gruppo e le decisioni prese dagli individui ad esso appartenenti.

Sicuramente quella appena proposta è la definizione più stringente offerta in letteratura e può essere considerata come il principio della visione scettica attraverso la quale Durlauf (2002) sottolinea la “conceptual vagueness” del termine nonché i fallimenti della letteratura empirica nel dimostrare l'importanza del capitale sociale.

²⁴ Durlauf S.N., “The case “against” social capital”, 1999, Focus, 20, p. 2.

In particolare, nei successivi lavori gli approcci teorici vengono criticati per i problemi derivanti dall'utilizzo dei concetti di fiducia e cooperazione per spiegare il capitale sociale. Infatti Durlauf rileva un'eccessiva tendenza a giustificare con la presenza di questa risorsa gli atteggiamenti cooperativi degli individui. Da qui derivano due ulteriori punti critici:

- l'errata assunzione aprioristica secondo la quale il capitale sociale è sempre positivo;
- l'impossibilità di definire i confini all'interno dei quali studiare il livello di fiducia ed il grado di cooperazione, in quanto i contesti che sono connessi a questi due fenomeni sono illimitati.

Per quanto riguarda la critica mossa agli studi empirici, questa è sintetizzabile nei problemi di identificazione che emergono dai modelli rappresentativi degli effetti dovuti all'esistenza di capitale sociale. Questa considerazione si basa su tre argomentazioni distinte.

In primo luogo, le analisi empiriche non sono in grado di isolare gli effetti determinati dalla formazione di capitale sociale da quelli causati dalle caratteristiche del gruppo o dai comportamenti degli individui.

Inoltre, Durlauf sottolinea che nonostante le proxy utilizzate siano solitamente endogene, le variabili strumentali sono basate su assunzioni di esogeneità ad hoc. Mentre in alcuni casi la relazione tra le variabili è chiara, in altri casi (Narayan e Pritchett, 1999) possono emergere dubbi circa la validità della variabile utilizzata come strumento.

Infine, ulteriore fonte di dubbio è l'impossibilità di comparare le assunzioni fatte circa le osservazioni su cui si basano le regressioni. La comparabilità è qui intesa nel senso di Brock e Durlauf (2001), ovvero "*as a requirement of exchangeability of the residuals in the regression errors*"²⁵, ed una violazione del requisito di exchangeability può essere attribuita o al caso di variabili omesse oppure ad un rifiuto dell'ipotesi di non-linearità.

²⁵Durlauf S.N., "The empirics of social capital: some skeptical thought", 2002, Internal Roundtable Paper, World Bank, Washington, DC p.4.

1.9. Riflessioni critiche sull'applicazione del concetto di capitale sociale

La diffusione dell'utilizzo del concetto di capitale sociale ha dato origine, come risposta alternativa alla crescente applicazione del termine a molteplici campi delle scienze sociali, ad un filone che sottolinea la necessità di delineare i confini all'interno dei quali tale concetto abbia realmente significato.

Ad esempio, Foley ed Edwards (1999) propongono una definizione di capitale sociale *context-dependent* derivante dall'idea che

“the “use value” of resources available in a given context varies according to the location of that context within the larger socioeconomic setting”²⁶.

Tale approccio si basa sostanzialmente su tre concetti identificabili come i limiti che gli autori individuano nelle definizioni di capitale sociale da questi passate in rassegna.

In primo luogo, è la stratificazione socioeconomica che caratterizza il territorio in cui gli individui agiscono a giustificare la presenza o meno di determinate risorse ed il loro valore-uso. La *context-dependency* in oggetto, infatti, implica la distribuzione non uniforme delle componenti del capitale sociale.

In secondo luogo, la semplice esistenza di specifiche risorse – definite come “*raw materials*” of social capital – non garantisce la conversione di queste in capitale sociale. Infatti, è necessario che gli attori percepiscano la presenza delle risorse in questione ed intraprendano relazioni sociali che gli permettono di accedervi. In sintesi, attraverso la costituzione di network, gli individui acquisiscono informazioni, prendono atto dell'esistenza di risorse propedeutiche alla formazione di capitale sociale e sono in grado di valutare se, nel contesto in cui operano, tali risorse siano disponibili e quale sia il loro valore.

²⁶ Foley M.W., Edwards B., “Is it time to disinvest in social capital?”, 1999, Journal of Public Policy n. 19, pag. 166.

Infine, il terzo concetto su cui poggia la definizione proposta introduce la possibilità che l'intero ammontare di capitale sociale disponibile in un determinato territorio non venga immediatamente utilizzato per intero dagli attori. In tal caso si tende a separare il concetto di ricchezza potenziale, determinata dalla dotazione di capitale sociale, dal concetto di risultato effettivo, dovuto a specifiche strategie adottate nell'utilizzo del capitale a disposizione.

La critica degli autori poggia sulla separazione in due categorie dei contributi empirici che impiegano il concetto di capitale sociale. La prima si compone di studi provenienti dai rami dell'economia e delle scienze politiche, in cui il capitale sociale è spiegato in termini di norme, valori e attitudini. Di questo approccio viene criticata l'applicazione generalizzata del concetto di *social trust* come una delle determinanti della spiegazione delle performance economiche. La seconda categoria di contributi empirici supportata dagli autori fa riferimento al campo della sociologia e si fonda sull'interpretazione del capitale sociale come variabile strutturale, che prende forma attraverso l'interazione degli individui, la formazione di network o di associazioni. Alla luce di tale suddivisione è possibile spiegare il motivo per cui il secondo approccio è ampiamente preferito al primo. In particolare, l'approccio definito "economico" prevede l'utilizzo di survey per la realizzazione di analisi empiriche. Poiché i dati di una survey sono individuali, il loro utilizzo implicherebbe che il capitale sociale sia un attributo individuale e, di conseguenza, possa essere considerato una risorsa mobile. L'accezione di mobilità implica che il capitale sociale sia liberamente trasferibile tra diversi contesti attraverso lo spostamento degli individui. Invece, secondo gli autori, il capitale sociale esistente non è assolutamente trasferibile. Infatti, la context-dependency implica che un determinato livello di capitale sociale si sviluppa solo in seguito alla realizzazione di specifiche interazioni, indipendentemente dalle caratteristiche individuali degli attori appartenenti al gruppo.

Anche Harriss (2001), come Foley ed Edwards (1999), riconosce all'interno di una società l'esistenza di risorse, definite come stock di capitale sociale, il cui valore è vincolato al contesto della società stessa. L'autore in particolare fa riferimento ai concetti di social capital e civil society sviluppati da Putnam (1993) e sottolinea l'importanza dell'intervento dello Stato e della politica nel processo di sviluppo economico. Harriss rivolge le sue riflessioni non al concetto di capitale sociale in sé ma all'utilizzo improprio che di esso viene fatto, appunto a discapito del ruolo della politica. Innanzitutto, l'autore nota che il termine *civil society* tende ad essere utilizzato come sinonimo di capitale sociale, il quale a sua volta soffre di una mancanza di contestualizzazione politico-istituzionale:

“Up with politics. Civil society flourishes, and generalised trust arises, in a framework of institutions which are established by governments - and are, consequently, the subject of political contestation”²⁷.

Affinché le associazioni locali volontarie, riconosciute da Putnam come fonte della produzione di capitale sociale, possano valorizzare le risorse di cui sopra, è necessaria un'interazione con network esterni realizzabile in primo luogo attraverso le forze politiche. Il ruolo delle istituzioni politiche non vuole essere considerato esclusivo ma è comunque ritenuto necessario a garantire lo sviluppo di una *fiducia generalizzata* all'interno di una *società civile*.

Un ulteriore contributo in cui si richiama l'attenzione sull'importanza della variabile politico-istituzionale risulta essere il lavoro di Tarrow (1996). Riferendosi a *Making Democracy Work*, egli identifica nell'analisi di Putnam una serie di limiti, primo tra tutti quello relativo alla significatività dell'indice di civicness e della misurazione delle performance dei governi regionali. Secondo l'autore, infatti, ammettere una correlazione tra le dinamiche associative delle città-stato medievali e le performance economico-istituzionali del XIX secolo dà luogo a

²⁷ Harriss J., “Social capital construction and the consolidation of civil society in rural areas”, 2001, LSE Development Studies Institute, wp n. 01-16.

due problematiche. In primo luogo, si ritiene errato l'utilizzo di assunzioni simili per tipologie associative nate in contesti storici differenti. In secondo luogo, Tarrow sottolinea che l'indicatore di civicness è calcolato considerando solo forme associative tipiche del Nord Italia, per cui si rileva appunto una correlazione più elevata con gli indicatori in analisi. Secondo l'autore, che richiama i concetti espressi in Pasquino (1994),

“the operative cause of the performance of the regional institutions in both North and South is neither cultural nor associational but political”²⁸.

Quindi, il ruolo determinante giocato in Putnam dal percorso storico, in questo contesto finisce per acquisire una mera funzione di supporto nella spiegazione delle divergenze tra le performance del Nord e del Sud Italia.

L'approccio di Putnam viene criticato anche in De Filippis (2001), con particolare riferimento all'utilizzo inappropriato del termine capitale sociale nello sviluppo economico di una comunità. Tale analisi non vuole significare l'irrilevanza del capitale sociale nella determinazione di uno sviluppo, quanto piuttosto segnalare l'allontanamento dal significato economico che il termine ha subito. In generale, l'autore richiama l'attenzione sulla definizione di capitale sociale e l'utilizzo che viene fatto di tale concetto, in quanto suscettibile di sterminate interpretazioni. In particolare, sono ritenuti fuorvianti sia l'accostamento di Putnam tra capitale sociale e società civile sia l'assunzione relativa al ruolo ricoperto dal concetto di principale determinante di crescita economica e di governo democratico.

A differenza di Loury (1977), Bourdieu (1975) e Coleman (1988), secondo cui il capitale sociale è prodotto dalle relazioni interpersonali, secondo Putnam (1993) tale risorsa può essere posseduta dagli individui o anche da gruppi di persone. Quindi, Putnam viene criticato perché mentre pone l'accento sul ruolo del network, l'analisi viene condotta sui dati aggregati

²⁸ Tarrow S., “Making social science work across space and time: a critical reflection on Robert Putnam’s Making Democracy Work”, 1996, The American Political Science Review, 90, p. 394.

delle survey, quindi relativi alle caratteristiche individuali degli attori. In questa metodologia De Filippis individua due limiti sostanziali. Il primo consiste nel fatto che un network non può detenere uno stock di capitale sociale, in quanto deve considerarsi un prodotto di relazioni sociali e non un attore. Da ciò deriva il secondo limite, ovvero che le aggregazioni sociali non sono rappresentabili semplicemente attraverso la somma degli attributi degli individui che ne fanno parte, ma devono essere intese come un complesso insieme di relazioni instaurate, all'interno, tra i suoi membri e, all'esterno, tra i suoi membri e altre comunità.²⁹

Relativamente al rapporto tra capitale sociale e crescita, innanzitutto, De Filippis sottolinea la scarsità di contributi teoretici ed empirici a supporto della teoria di Putnam. Inoltre, prendendo ad esempio il mercato dei diamanti a New York, è possibile osservare che l'innegabile spinta alla crescita garantita dall'esistenza di legami basati sulla fiducia è verificata solo all'interno delle comunità. Ancora una volta Putnam non considera l'esistenza di interrelazioni tra diverse comunità ma si limita a considerare i network come entità a sé stanti, non cogliendo così l'impatto economico complessivo. Tornando all'esempio del mercato dei diamanti a New York, De Filippis osserva che i vantaggi generati da relazioni *trust-based* esistono solo all'interno della comunità ebraica, per cui si assisterebbe ad uno sviluppo economico parziale. Infatti qualora membri di un'altra comunità volessero entrare nel mercato la chiusura che caratterizza un simile network costituirebbe una barriera all'ingresso, impedendo così la possibilità di espandere il commercio ed i vantaggi da esso derivanti ad altre comunità. In sintesi,

*“if social capital as sets of networks means anything, it means that some people will be connected and other will not”.*³⁰

²⁹ L'impossibilità di rappresentare gli effetti generati dal capitale sociale all'interno di un network come semplice sommatoria del capitale sociale individuale è stata oggetto di analisi anche nel contributo empirico di Glaeser et al. (1999 e 2002).

³⁰ De Filippis J., “The myth of social capital in community development”, 2001, Housing Policy debate, vol. 12, Fannie Mae Foundation.

1.10. I vantaggi delle relazioni sociali

Come ampiamente discusso, le relazioni sociali favoriscono la cooperazione tra i membri di un gruppo o di un network, la quale origina una serie di benefici per gli individui coinvolti. In particolare, tali relazioni sociali vengono poste in essere per affrontare *frizioni socioeconomiche*, ovvero

“when there is a need for some sort of collective action to overcome the failures of uncoordinated individual decisions”³¹.

Data la molteplicità dei fini per cui gli attori decidono di intraprendere tali relazioni, gli specifici vantaggi che da esse derivano sono di natura assai diversa. In ogni caso, questi possono essere raggruppati in quattro macrocategorie, ad ognuna delle quali corrisponde una specifica funzione positiva svolta dal capitale sociale.

Un primo beneficio derivante da tali legami consiste nella riduzione del livello di **asimmetria informativa** attraverso la segnalazione ai membri di un determinato gruppo di informazioni di rilievo di cui non si avrebbe conoscenza se non si facesse parte del network.

Lin (2001) spiega come attraverso una facile circolazione delle informazioni all'interno del network sia possibile rendere partecipi gli agenti di un'organizzazione di opportunità altrimenti non note. Un esempio è dato dal mercato del lavoro. Infatti, poiché in un network l'informazione circola più velocemente, i membri di una determinata associazione potranno venire a conoscenza di opportunità di lavoro anche se non direttamente in contatto con l'offerente. Allo stesso modo, la ricerca da parte di un'organizzazione di un soggetto con

³¹ Durlauf S.N., “the case “against” social capital”, 1999, Focus, 20, p.7.

specifici requisiti sarà resa più facile grazie al processo snello di reperimento delle informazioni.

In merito alla riduzione del livello di asimmetria informativa, è sostanziale il contributo di Granovetter (1974). Pioniere nel riconoscimento dell'importanza delle relazioni che nascono al di fuori della famiglia, egli individua la "forza delle relazioni deboli". Secondo l'autore,

*"the strength of a tie is a (probably linear) combination of the amount of time, the emotional intensity, the intimacy (mutual confiding), and the reciprocal services which characterize the tie".*³²

Le relazioni deboli sono tutte quelle che vengono a crearsi al di fuori del nucleo familiare e degli amici stretti. In linea con Homans (1950) e Newcomb (1961), secondo Granovetter la frequenza di simili relazioni è direttamente correlata con la somiglianza nei comportamenti degli attori interessati oltre che con il loro grado di amicizia. Di conseguenza, è possibile osservare che con il passare del tempo lo stock di fiducia tra gli individui tenderà a crescere. Empiricamente, l'autore dimostra il ruolo chiave svolto dalle relazioni deboli nella trasmissione di informazioni relative al mercato lavorativo. Infatti, dall'analisi è possibile concludere che i lavoratori hanno accesso ad un nuovo impiego principalmente attraverso i legami personali che sono riusciti a porre in essere.

Un altro esempio è proposto da Katz e Lazarsfeld (1955), i quali conducono un'analisi su un campione di donne vissute nel midwest negli anni '50. L'analisi si focalizza su come queste donne, volendo essere a conoscenza degli sviluppi relativi al campo della moda, riescano ad acquisire le informazioni utilizzando come fonte quanto detto da altre donne. Infatti, attraverso l'utilizzo del network come canale informativo, le donne in oggetto potevano acquisire le informazioni di interesse riducendo consistentemente il tempo necessario a reperirle.

³² Granovetter, M.S., "The strength of weak ties", 1973, American Journal of Sociology, 78, p. 1361.

Altre due funzioni esercitate dal capitale sociale sono individuate da Portes (1998). In particolare, la prima delle due è la funzione di **controllo** che assume particolare rilevanza in una struttura di tipo gerarchico. Infatti,

*“the social capital created by tight community networks is useful to parents, teachers, and police authorities as they seek to maintain discipline and promote compliance among those under their charge. Sources of this type of social capital are commonly found in bounded solidarity and enforceable trust, and its main result is to render formal or overt controls unnecessary”.*³³

Tale definizione richiama in più punti il concetto espresso da Hughes (1964), il quale riconosce alle istituzioni, tra cui anche la scuola e la famiglia, l'attitudine ad esercitare un controllo sociale verso gruppi caratterizzati da *“negativistic and punishing attitudes”*. Inoltre, le conclusioni presentate da Portes poggiano sui risultati del contributo empirico di Hagan et al. (1995), i quali evidenziano l'esistenza di una connessione causale tra il livello di capitale sociale ed il ruolo che il controllo informale ha all'interno di un gruppo. Infatti, riferendosi ad un campione di studenti nel 1991 della Germania dell'Est e dell'Ovest, la cui caratteristica principale è che nell'anno successivo abbiano continuato gli studi, gli autori concludono che

*“weakened informal social controls and anomic aspirations lead to delinquent drift and extremist and delinquent involvements”*³⁴.

Sono comunque numerosi i lavori a supporto della control theory che attribuiscono alla famiglia la capacità di esercitare un controllo informale sui propri membri (Elder, 1974; Glaser e Rice, 1959; McCarthy e Hagan, 1987).

In aggiunta, il contributo teoretico di Hagan et al. (1995) evidenzia il ruolo significativo della scuola nell'arginare le inclinazioni dei giovani all'estremismo e alla violenza. Analizzando lo

³³ Portes A., “Social capital: its origins and applications in modern sociology”, 1998, Annual Review of Sociology, p.10.

³⁴ Hagan J., Merkens H., Boehnke K., “Delinquency and disdain: social capital and the control of right-wing extremism among east and west Berlin youth”, 1995, American Journal of Sociology, 100, p. 1028.

scenario immediatamente successivo alla riunificazione della Germania, gli autori sottolineano come la mancanza di certezze e la perdita di un'identità sociale abbia fatto riemergere il diffondersi, tra gli adolescenti della Germania dell'est, dell'allora accantonata ideologia di estrema destra. In questo senso, a causa del basso livello di capitale sociale, viene meno la capacità delle relazioni interpersonali di svolgere la loro funzione primaria, ovvero di rafforzare il senso di riconoscimento e di appartenenza ad un gruppo.

La seconda funzione individuata da Portes (1998) è quella di **supporto**. In merito, l'autore richiama il contributo di Coleman (1998b), il quale attribuisce al capitale sociale la funzione di supporto sia all'interno del nucleo familiare sia al suo esterno. Un esempio della prima tipologia è dato da una pratica ampiamente diffusa tra le madri di alcuni studenti immigrati dall'Asia le quali, oltre a trascorrere normalmente la loro giornata a casa, provvedono ad acquistare una seconda copia del libro utilizzato dai figli al fine di aiutarli con i compiti. In merito, l'autore afferma la centralità del capitale sociale all'interno della famiglia e la sua maggior rilevanza rispetto al capitale fisico e a quello umano. Infatti, in assenza di strette relazioni tra genitori e figli, il livello di capitale fisico e umano posseduto dai primi è assolutamente irrilevante ai fini della crescita dei secondi; quello che importa non è la presenza fisica dei genitori ma la tipologia di legame creato (Coleman, 1998a). Ad esempio, McLanahan e Sandefur (1994) e Hao (1994) rilevano che il livello di capitale sociale è maggiore nelle famiglie con due genitori; questo perché i figli con due genitori hanno maggiore possibilità di beneficiare della presenza di un adulto in grado di trasmettergli dei valori e di indirizzarli in caso di necessità.

Per quanto riguarda la funzione di supporto che viene a svolgersi all'esterno del nucleo familiare, un ruolo fondamentale va attribuito non solo alla consistenza della struttura delle relazioni ma anche ai legami instaurati dai genitori con le istituzioni appartenenti alla

comunità. In primo luogo, Coleman (1998a) sottolinea come una simile trasmissione intergenerazionale di capitale sociale non avvenga per quelle famiglie che decidono di trasferirsi; infatti, ad ogni spostamento si verifica una rottura delle relazioni precedentemente poste in essere. È possibile riscontrare l'effettività della trasmissione intergenerazionale attraverso uno studio condotto sul tasso di abbandono degli studi in un gruppo di licei distinti in pubblici, privati religiosi e privati non religiosi. Va osservato che solitamente le scuole religiose sono circondate da comunità, mentre le scuole private non religiose non lo sono affatto. La mancanza di comunità all'interno delle quali stringere legami tali da generare comportamenti diffusi spiega come la scelta di iscriversi ad un liceo non religioso sarà di matrice individualista, di conseguenza è possibile concludere che nei licei non religiosi si concentrerà un numero maggiore di studenti con un inferiore livello di capitale sociale rispetto alle scuole religiose. I risultati dimostrano che il tasso di abbandono non è tanto correlato con la religione in sé ma, piuttosto, dipende dal grado di coinvolgimento nelle attività sociali svolte dalle comunità cui appartengono i genitori. Ne risulta che sono meno propensi ad abbandonare gli studi quei ragazzi che frequentano una scuola privata religiosa perché godono di un maggior stock di capitale sociale, derivante appunto dalle relazioni instaurate all'interno della comunità di appartenenza.

Inoltre, ciò che garantisce il perdurare e l'intensificarsi delle relazioni sociali in analisi è l'instaurarsi di un clima di fiducia all'interno del network, che agevola e velocizza i processi in cui gli attori sono coinvolti contribuendo a **ridurre i costi di transazione**. In questo senso deve essere intesa la funzione di *credibilità* svolta dal capitale sociale; gli individui appartenenti ad un determinato gruppo acquisiscono una *reputazione sociale* tale da essere sufficiente a garantire l'affidabilità dell'attore.

Coleman (1998a) riassume tale funzione individuando le parole chiave atte a spiegarla: *obbligazioni, aspettative e affidabilità delle strutture sociali*. Il concetto che ne deriva è che

un individuo compie un'azione in favore di un altro confidando di essere corrisposto in futuro, ovvero generando l'aspettativa di un'obbligazione che verrà ripagata. Questo è vero non solo per quelle relazioni che coinvolgono due attori ma per tutti gli individui appartenenti al gruppo o al network. Quindi, ampliando il concetto, ciò significa che l'individuo che compie l'azione sicuramente si aspetterà di essere ripagato ma non necessariamente dal soggetto in favore del quale si è adoperato; infatti, il *debito* potrebbe essere saldato da qualunque altro membro appartenente al gruppo, il quale, a sua volta, si aspetterà che altrettanto venga fatto nei suoi confronti.

Esempi di relazioni sociali intessute di un simile grado di fiducia ed affidabilità sono dati dal network creato dai commercianti del mercato di Kahn El Khalili a El Cairo o dal commercio di diamanti a New York interamente gestito dagli ebrei. Una simile tipologia di relazioni è stata rilevata anche da Geertz (1962), Light (1984) e Light e Bonacich (1988) all'interno delle rotating-credit associations asiatiche. In questi casi, contesti economici permeati dalla fiducia che ogni membro ripone negli altri soggetti appartenenti alla rete accelerano il processo di scambi commerciali, riducendo al minimo i tempi e i costi necessari in assenza di un consistente grado di capitale sociale.

La relazione tra capitale sociale e riduzione dei costi di transazione è ampiamente condivisa in letteratura. In merito, Cohen e Prusak (2001) sottolineano la capacità del capitale sociale di generare un ritorno economico attraverso una serie di benefici che questo determina per il network. Tra i benefici in questione è possibile individuare

“lower transaction costs, due to a high level of trust and a cooperative spirit (both within the organization and between the organization and its customers and partners)”³⁵.

Infine, secondo Fukuyama

³⁵ Cohen D., Prusak L., “In good company: how social capital makes organizations work”, 2001, Boston: Harvard Business School Press, p.10.

“the economic function of social capital is to reduce the transaction costs associated with formal coordination mechanisms like contracts, hierarchies, bureaucratic rules, and the like”³⁶.

1.11. Capitale sociale negativo

La formazione di gruppi e network ed il conseguente sviluppo al loro interno di una *chiusura*, dipendente dal porre in essere fitte relazioni basate sulla condivisione di idee e comportamenti nonché dall'eccesso che da esse può derivare, sono le determinanti di una serie di conseguenze negative, speculari agli effetti precedentemente descritti per legittimare l'importanza e la necessità di investire in capitale sociale.

Seguendo Portes e Sensenbrenner (1993), Portes e Landolt (1996) e Portes (1998) è possibile individuare le seguenti quattro conseguenze negative del capitale sociale.

La prima, l'**esclusione** degli esterni, è stata oggetto di analisi in Waldinger (1995) e si focalizza sull'esistenza di *barriere all'entrata* nel gruppo o nel network. Secondo l'autore *“inter-group differences in access to social capital may not reflect endogenous disparities in social structures, but rather the impact of one group's successful mobilization of scarce resources on another”*. Infatti,

“the same social relations that embed economic behavior in an ethnic community and thereby enhance the ease and efficiency of economic exchanges among community members implicitly restrict outsiders”³⁷.

Il fenomeno dell'esclusione è direttamente proporzionale alla tipologia di relazioni che vengono a crearsi all'interno della comunità. In merito, Waldinger sottolinea che a fronte dei

³⁶ Fukuyama F., “Social capital and civic society”, 1999, Prepared for delivery at the IMF Conference on Second Generation Reforms.

³⁷ Waldinger R., “The “other side” of embeddedness: a case study of the interplay between economy and ethnicity”, 1995, Ethnic and Racial Studies, 18, p. 557.

benefici che il capitale sociale determina per gli individui appartenenti ad uno stesso gruppo (trust e trustworthiness), all'aumentare della coesione tra i membri si assisterà ad una più rigida esclusione di tutti gli esterni. Infatti, non solo gli outsider non avranno accesso alle informazioni che circolano nel network, ma questi non saranno nemmeno ritenuti trustworthy. Esempi di come le stesse relazioni sociali, pur agevolando gli scambi economici tra i membri delle comunità, siano al tempo stesso una fonte di discriminazione per gli esterni sono presentati dal commercio di diamanti a New York, quasi interamente gestito da ebrei, oppure dalla predominanza dei Cubani in diversi settori dell'economia a Miami.

Simili conseguenze, secondo Durlauf (1999), deriverebbero da un prerequisito necessario alla formazione di relazioni strutturali stringenti, ovvero dall'attitudine dei membri di una comunità a pensare in termini di gruppo. Questa risulta essere una spiegazione plausibile della tendenza, all'interno di gruppi etnici, a discriminare chi non è membro della comunità: tale fenomeno non si rileva solo nell'esclusione degli esterni dalle attività commerciali ma si estende anche ai processi che determinano la scelta dell'abitazione. Infatti, gli individui sono influenzati dalla composizione del vicinato e tendono a posizionarsi nello stesso quartiere in cui vivono i membri della comunità cui appartengono.

Nonostante sia evidente come all'interno di gruppi etnici omogenei sia possibile rilevare un elevato stock di capitale sociale, il conseguente abuso che ne viene fatto, come sottolinea Portes (1998), non è un fenomeno da imputare esclusivamente alla discriminazione etnica; infatti, l'autore si limita a considerarlo come un caso particolare di un conflitto più ampio e originato principalmente dall'esistenza di gruppi diversi non cooperativi. In questo senso, la nascita di un conflitto poggerrebbe sulla diversità e sul concetto di appartenenza, indipendentemente da quale sia la matrice posta alla base del gruppo.

Un'altra conseguenza negativa si riscontra nel ruolo di **freno** alla crescita economica, derivante dalla necessità di adempiere prima gli obblighi sociali che sorgono all'interno dei

gruppi o dei network e solo in seguito di concentrarsi sullo sviluppo della comunità. Tale problematica è stata oggetto di analisi in Gertz (1963), Stack (1974), Uehara (1990), Fernandez-Kelly (1995) e Granovetter (1995); le analisi prendono in esame sia i rapporti di parentela sia quelli di vicinato, osservando come l'offrire assistenza finanziaria ai membri del gruppo implichi per il detentore di un'attività economica una continua sottrazione di risorse che, a sua volta, comporta l'impossibilità di accumulare e di investire il capitale, impedendo così lo sviluppo dell'attività. In merito, Granovetter (1995) richiama i problemi rilevati dalla teoria classica dello sviluppo economico; in particolare, Weber [1922/1947(1965)] sottolinea l'importanza di transazioni economiche impersonali, indicando come determinante del successo imprenditoriale dei Puritani proprio il principio di universalità adottato per la conduzione degli affari. In tal modo, è possibile far fronte ai problemi di free-riding che vengono a manifestarsi quando alcuni membri di una comunità fanno gravare sugli altri responsabilità addizionali in virtù dell'appartenenza ad una struttura sociale caratterizzata da fiducia e solidarietà.

Anche dalla funzione di controllo, precedentemente descritta per delineare gli effetti positivi del capitale sociale, possono scaturire esternalità negative specialmente all'interno di comunità molto ristrette. Un eccesso di **controllo**, infatti, limitando la libertà e l'indipendenza, può causare l'allontanamento o l'abbandono del network da parte di quei membri più sensibili alla realizzazione di obiettivi individuali. Anche se con un procedimento del tutto differente, in quanto sono gli stessi membri che decidono in favore del loro abbandono dalla comunità, l'eccesso di controllo tende a generare un risultato simile a quello dell'esclusione.

Relativamente a questo punto, l'analisi di Rumbaut (1977), condotta su studenti immigrati negli Stati Uniti ed appartenenti ad una comunità in cui vi è un elevato livello di controllo, evidenzia una relazione negativa tra i legami familiari e grandezze relative all'andamento

dell'istruzione. Un ulteriore esempio è citato da Portes e Landolt (2002), che evidenziano come l'appartenenza ad un network possa implicare la necessità di conformità di comportamenti e quindi la riduzione della libertà del singolo. Inoltre, tali restrizioni sono solitamente rilevate anche nella sfera lavorativa. Ad esempio, Nee e Nee (1973) hanno studiato gli effetti derivanti dal controllo esercitato da alcuni membri all'interno della comunità cinese a San Francisco. La conformità menzionata precedentemente, in tal caso si manifesta nel controllo dei clan sulle opportunità di affari dei propri membri. L'alternativa al non conformarsi è l'esclusione degli individui dalla comunità.

Il dibattito relativo al confine tra libertà individuale e deposizione dell'indipendenza in favore dell'appartenenza ad una comunità è stato ampiamente preso in considerazione da Simmel [1902 (1964)], il quale si schiera in favore dell'autonomia e dell'indipendenza. In particolare, il pensiero si articola in due fasi successive che caratterizzano lo sviluppo della vita sociale. L'inizio di un'organizzazione sociale risiede nell'antagonismo tra gruppi relativamente piccoli e quasi interamente chiusi, caratterizzati da una limitata coesione tra gli individui, i quali risentono di scarse possibilità all'interno di tali gruppi di sviluppare le proprie qualità e di svolgere liberamente attività di cui siano essi gli unici responsabili. È proprio nell'individuazione di un antagonismo nei confronti degli esterni e nella privazione dei membri della propria individualità che comunità politiche e religiose vengono a crearsi; infatti, affinché associazioni di recente costituzione riescano a rimanere in piedi, è necessario che vengano stabiliti rigidi confini all'interno dei quali i membri possono muoversi e che vi sia un'unità all'interno che funga, al tempo stesso, da collante e da riferimento per gli individui. Sono queste le motivazioni che spiegano il perché non può essere concesso spazio alla libertà e allo sviluppo delle peculiarità dei singoli membri del gruppo.

In seguito a questa prima fase, l'evoluzione sociale può procedere simultaneamente in due direzioni opposte. La crescita del gruppo in termini di grandezza, l'estensione geografica dei

suoi confini e l'allargamento dei contenuti da questo presi in considerazione comportano l'intensificarsi di reciproche interazioni e interconnessioni che sono la causa dell'indebolimento del ruolo ricoperto dall'unità centrale e di una ridefinizione meno rigida dei confini precedentemente posta in essere. Questi effetti si traducono in un cambiamento del ruolo rivestito dai singoli membri, i quali guadagnano una propria individualità e la possibilità di sviluppare le proprie capacità, supportati anche dalla necessità di dividere per gruppi il lavoro all'interno della comunità (Simmel, 1964).

Infine, Bourgois (1991) e Stepick (1992) evidenziano situazioni in cui dall'interazione di un individuo con membri di altre comunità possa generarsi una riduzione di capitale sociale e quindi una perdita di coesione all'interno del gruppo cui l'individuo in questione appartiene. Nel dettaglio, si assisterà, da un lato, all'**allontanamento** del membro dalla comunità e, dall'altro, al **rifiuto** da parte di questo dell'appartenenza alla comunità di origine. Un simile contesto si caratterizza come una combinazione del freno che la comunità impone ai suoi membri per tutelare la propria cultura e dell'esclusione volontaria dalla stessa di quegli individui più indipendenti e ambiziosi. Tali fenomeni solitamente nascono in seguito al contatto di minoranze con la cultura dominante, rispetto al quale l'emarginazione subita dalle prime funge da motore nel processo di esclusione di quei soggetti che riescono ad integrarsi con la maggioranza. L'allontanamento dei soggetti che con meno difficoltà riescono ad inserirsi in un contesto sociale differente da quello di origine può essere interpretato come una forma di difesa da parte dei gruppi di minoranza al fine di conservare inalterate le caratteristiche proprie della cultura di appartenenza. Da tale reazione deriva un atteggiamento di chiusura nei confronti della società che implica una perdita di capitale sociale all'interno della comunità in oggetto. Infatti, l'allontanamento implica una riduzione del numero di legami creati all'interno della comunità, alla quale seguirà anche una diminuzione nello stock di fiducia. Tali atteggiamenti svolgono una funzione di disincentivo allo sviluppo di future

relazioni sociali e quindi conducono alla contrazione del livello di capitale sociale in dotazione alla comunità. A fronte dell'atteggiamento assunto dalla comunità d'appartenenza, i soggetti che individualmente sono in grado di sviluppare relazioni sociali in contesti più ampi, percependo concretamente i benefici derivanti dall'acquisizione di uno status sociale più elevato, tenderanno ad accentuare il meccanismo di allontanamento dal gruppo originario, accelerando il processo di perdita di capitale sociale.

Gli esempi citati si riferiscono alle seconde generazioni di portoricani nel Bronx (Bourgois, 1991) e di immigrati da Haiti a Miami che, dopo il trasferimento, vengono a scontrarsi con la cultura americana. Si tratta in entrambi i casi di minoranze etniche che entrano in contatto con la cultura dominante ma, mentre la prima generazione di immigrati presenta uno stock di capitale sociale elevato, in quanto sviluppato in un contesto in cui la cultura d'origine era anche quella dominante, la seconda generazione di immigrati tenderà ad essere maggiormente influenzata dal nuovo contesto sociale. Particolarmente noto in letteratura è il seguente passaggio:

“When you see someone go downtown and get a good job, if they be Puerto Rican, you see them fix up their hair and put some contact lenses in their eyes. Then they fit in and they do it! I have seen it! Look at all the people in that building, they all turn-overs.. They people who want to be white. Man, if you call them in Spanish it wind up a problem. I mean like take the name Pedro. I'm just telling you this as an example. Pedro be saying (imitating a whitened accent). My name is Peter.. Where do you get Peter from Pedro?”³⁸.

³⁸ Bourgois P., “In search of respect: the new service economy the new service economy and the crack alternative in Spanish Harlem”, 1991, Presented at Conference on Poverty, Immigration and Urban Marginality in Advanced Societies, Maison Suger, Paris, May 10-11, p. 32.

1.12. Conclusioni e questioni aperte

In meno di un ventennio l'analisi della definizione di capitale sociale in ambito teorico e il suo utilizzo in campo empirico hanno riguardato un numero sempre crescente di lavori applicati ai più diversi rami delle scienze sociali, tanto da far sviluppare un filone di letteratura che si è dedicato esclusivamente a studiare il concetto di cui sopra in una prospettiva critica. Infatti, non esiste né una definizione univoca con cui è possibile identificare il capitale sociale né si è giunti, in campo empirico, ad una metodologia comunemente accreditata da poter utilizzare per analizzare gli effetti economici delle relazioni interpersonali. La survey proposta ha evidenziato una serie di punti chiave da utilizzare congiuntamente con l'obiettivo di individuare una definizione più estensiva del concetto in analisi. Infatti, alla luce di quanto presentato, il capitale sociale è definibile come un asset intangibile che viene creato all'interno di una comunità attraverso l'interazione tra gli individui ad essa appartenenti, i quali non sono gli unici destinatari degli effetti da questo prodotti. Infatti, potranno beneficiare dei vantaggi (diminuzione del livello di asimmetria e riduzione dei costi di transazione) o risentire degli svantaggi (esclusione e freno alla crescita economica) derivanti dalla creazione di capitale sociale anche altri individui o comunità che entrano in contatto con il gruppo che ha originato tale risorsa.

Concretamente il capitale sociale può essere definito come l'insieme delle relazioni interpersonali che vengono intraprese in virtù di ideologie individuali condivise a livello di gruppo, che danno luogo a comportamenti diffusi ma conservano il fine di perseguire obiettivi personali. Questi legami, e quindi le ideologie e le convinzioni da cui scaturiscono determinati comportamenti, trovano la loro origine nel background socio-culturale del gruppo o del network di appartenenza. Il background altro non è che quell'insieme di caratteristiche radicate nel tessuto sociale derivanti dal rispetto di *social norms* e dall'operato delle istituzioni. Quindi, l'affidabilità di una struttura sociale ed anche lo stock di fiducia in

dotazione ad ogni individuo possono essere considerati una funzione del percorso storico e sociale. In quest'ottica, si assisterà ad una maggiore propensione all'interazione, nonché alla cooperazione, in quelle comunità che godono di un consolidato patrimonio culturale.

Il background si trasferisce concretamente all'interno delle comunità attraverso le istituzioni esistenti e la cultura dominante ed è quindi attraverso questi canali di trasmissione che si devono spiegare le modificazioni che avvengono all'interno delle comunità in oggetto. In particolare, è possibile immaginare un trasferimento intergenerazionale del background socio-culturale il cui recepimento all'interno della comunità non necessariamente debba essere integrale. Infatti, all'acquisizione del patrimonio storico dalla generazione precedente potrebbe sommarsi il recepimento di altre culture o contesti socio-politici derivanti dallo sviluppo e dall'allargamento delle relazioni sociali intraprese dagli individui appartenenti alla generazione successiva. Le modificazioni in oggetto introducono il concetto di conflitto tra individui o tra comunità. Questo concetto non va interpretato nella sua accezione negativa bensì come uno "scontro ideologico", solitamente orientato allo stravolgimento delle abitudini del gruppo dominante. In aggiunta, il conflitto non si riferisce necessariamente all'interazione tra due comunità distinte, potrebbe ad esempio riguardare un sottoinsieme di individui appartenenti allo stesso gruppo che sono entrati a far parte di un network più ampio o che semplicemente hanno interagito con attori aventi un background differente. A questo punto, i soggetti che ora godono di un patrimonio comportamentale ed ideologico più esteso potranno contribuire ad accrescere il livello di capitale sociale intrinseco alla comunità di origine. Affinché ciò si realizzi, questi individui dovranno aggregarsi tra loro nel tentativo di imporre le "novità" al resto del gruppo. Sarà questo tentativo di imposizione a generare un conflitto che potrà risolversi in favore delle ideologie minoritarie attraverso la loro inclusione, comportando un break nella trasmissione del background intergenerazionale. Infatti, lo shock socio-culturale subito non sarà recepito immediatamente dalla generazione successiva ma

soffrirà di un processo di adattamento alla cultura dominante. L'integrale applicazione delle "novità" finirà con l'incremento del livello di capitale sociale all'interno del gruppo, per il quale verranno ad amplificarsi gli effetti positivi e negativi sopra elencati. Invece, se il conflitto si concludesse a vantaggio dell'ideologia dominante, si assisterebbe sia al venir meno di una parte dei legami precedenti lo scontro sia alla conseguente riduzione dello stock di capitale sociale per la comunità originaria, causata dall'esclusione del nuovo sottoinsieme sociale creatosi. Inoltre, il sottoinsieme di individui potrebbe dar origine ad una serie di fitte relazioni, conservando una parte del capitale sociale prodotto dai legami intercorsi con il gruppo di origine e incrementandolo attraverso l'instaurazione di nuove relazioni sociali.

Nonostante si sia cercato di individuare una linea di congiunzione tra i contributi teorici ed empirici, le consistenti differenze che si riscontrano denotano l'incertezza che caratterizza l'identificazione del processo di produzione e sviluppo del capitale sociale. Benché sia possibile attribuire l'origine di questa risorsa a relazioni poste in essere da individui, vi è ancora dubbio su cosa muovano tali interrelazioni, ovvero se i legami vengano stretti spontaneamente o se l'individuo agisca intenzionalmente. Nel secondo caso, non è possibile affermare con certezza se l'intenzione sia a sua volta dettata dalla necessità di perseguire fini individuali oppure dalla consapevolezza che la cooperazione determini una serie di vantaggi di cui beneficerà l'intera comunità di appartenenza.

Mentre nel caso di relazioni intenzionali è possibile immaginare che i soggetti siano consapevoli anche del contesto sociale di appartenenza e quindi che tendano a sviluppare legami in una comunità ben identificata o, in assenza di questa, colludano per porne in essere una al fine di ottenere mutui benefici, nel caso di legami spontanei l'appartenenza ad un determinato gruppo sfugge alla volontà dei soggetti coinvolti. Da ciò deriverebbe che la formazione di una struttura sociale sia subordinata esclusivamente a fattori esogeni, come la vicinanza territoriale o l'appartenenza ad una particolare etnia, molto spesso di minoranza.

Tale interrogativo rimanda ad un'ulteriore questione aperta, quella relativa al nesso di causalità nel processo di formazione del capitale sociale. Ovvero, supponendo che si tratti del caso di agenti consapevoli dei benefici derivanti dallo sviluppo delle relazioni in questione, non è chiaro se questi tendano ad “affidarsi” ad una comunità piuttosto che ad un'altra perché gli effetti derivanti dall'interazione sono evidenti e quindi fungono da incentivo, generando così un livello di fiducia nella struttura tale da spingere il soggetto in questione ad appartenervi, oppure se la scelta dell'attore sia subordinata ad una funzione individuale che comprende una determinata propensione all'inclusiveness e un dato stock di fiducia nel contesto sociale circostante.

Ed infine, qualora si potessero considerare questi fenomeni come complementari e non come alternativi, è necessario chiedersi se gli stessi siano sufficienti a spiegare il perdurare di effetti economici, originando quindi circoli virtuosi o viziosi dovuti alle ideologie sviluppate e ai comportamenti tenuti dai soggetti in quanto appartenenti ad una determinata struttura sociale. O meglio, non si è in grado di affermare se, una volta posti in essere, i fenomeni di aggregazione sociale e cooperazione siano processi irreversibili. Infatti, potrebbe anche accadere che in seguito ad un determinato shock esogeno di origine culturale, istituzionale o anche economica, si assista ad un cambiamento all'interno delle funzioni individuali conducendo ad una modificazione della composizione delle comunità esistenti.

Ammettendo che l'ipotesi precedente sia valida, resterebbe ancora da verificare se lo shock avrà un effetto identico sui membri di gruppi diversi, oppure il fatto che ogni attore sia caratterizzato da una propria funzione individuale determinerà reazioni differenti anche tra i membri della stessa comunità.

Infine, se accettiamo la possibilità che uno shock modifichi la condizione sociale iniziale di ogni membro in maniera differente, torneremo ad interrogarci sulla natura dell'incentivo che spinge gli individui che ora non appartengono più ad alcun network o gruppo ad instaurare

relazioni sociali e, di conseguenza, su quali siano le determinanti in grado di condizionare la scelta dell'attore verso una piuttosto che un'altra comunità.

2. Formazione e Trasmissione del Capitale Sociale

2.1. Introduzione

La teoria prevalente individua il capitale sociale con l'insieme di relazioni poste in essere da individui che condividono lo stesso insieme di valori e convinzioni.

Nel capitolo precedente è stata enfatizzata l'impossibilità di definire in maniera univoca il capitale sociale ed è stata posta in evidenza anche l'eterogeneità nella scelta delle grandezze rappresentative di tale concetto. Oltre alla definizione del termine in esame, è controversa anche la modalità attraverso cui gli attori decidono di intraprendere dei legami, dando quindi origine ai processi di formazione e trasformazione del capitale sociale. Dal punto di vista empirico, inoltre, è oggetto di dibattito quale sia la grandezza più idonea a misurare il capitale sociale. Benché ritenuto imperfetto, lo strumento più diffuso risulta essere la fiducia che gli individui ripongono negli altri. La spiegazione di tale scelta risiede nel fatto che il capitale sociale è dato dall'insieme di legami e network che connettono individui e comunità e che tali legami si sviluppano e si infittiscono generando fiducia (Sabatini, 2008; Glaeser et al., 1999).

Nel presente lavoro sarà proposta una misura alternativa del capitale sociale, individuata nella propensione all'interazione che, a sua volta, deriva dall'insieme dei principi che un soggetto può acquisire dalla famiglia o modificare nel tempo.

Tale grandezza non deve essere vista in contrapposizione alla fiducia generalizzata ma deve essere intesa come una variabile più ampia che include anche la tolleranza, la cooperazione e la fiducia in individui che presentano caratteristiche specifiche. Estendere la misura del

capitale sociale è un tentativo di offrire una spiegazione più completa della creazione di tale risorsa. Utilizzando un maggior numero di fattori, quindi non solo osservando le caratteristiche individuali ma considerando le stesse in relazione ai soggetti e ai gruppi con cui gli individui entrano in contatto, si potrebbe infatti riuscire a giustificare la diversa capacità mostrata da comunità differenti di generare capitale sociale.

Una volta definita l'openness come quella grandezza in grado di rappresentare il capitale sociale, obiettivo del presente capitolo sarà investigare la formazione e la trasformazione di tale risorsa. Alla stregua delle controversie elencate sopra, anche i processi di creazione e modificazione del capitale sociale sono oggetto di dibattito in letteratura.

Ad esempio, è stato ampiamente dimostrato che gli individui acquisiscono dalla famiglia le ideologie e le convinzioni che guidano la tipologia delle relazioni sociali che andranno ad intraprendere da adulti (Paley et al., 2000; Black, Devereux e Salvanes, 2005). Allo stesso modo però, si è osservato che il gruppo di appartenenza esercita una significativa influenza sui comportamenti dei membri (Vandell, 2000; Arnett, 2000). Queste teorie sono sempre state studiate separatamente, invece di seguito si procederà ad analizzare congiuntamente sia il ruolo della famiglia che quello della comunità circostante nella formazione del background socio-culturale di ogni individuo.

I momenti ritenuti fondamentali per l'acquisizione di esperienze da cui trarre l'insieme di quei valori che determinano un livello di capitale sociale più o meno elevato sono l'infanzia e la così detta emerging adulthood, ovvero quel periodo compreso tra l'adolescenza e l'età adulta. Durante la prima fase gli individui ereditano il patrimonio socio-culturale dai propri genitori e durante la seconda modellano quanto recepito in funzione di esperienze individuali.

Ammettere l'esistenza di due forze che concorrono a formare l'insieme dei valori che spiegano i comportamenti dei soggetti in età adulta, significa ritenere possibile che le ideologie di una comunità possano evolvere anche in assenza di shock esogeni. Di

conseguenza, l'accrescimento (ma anche l'impoverimento) dello stock di capitale sociale in dotazione ad una comunità potrebbe essere una soluzione alternativa all'ipotesi di persistenza nella trasmissione del background socio-culturale.

Dopo aver individuato le determinanti del capitale sociale ed analizzato le caratteristiche del periodo di emerging adulthood, nel lavoro in oggetto sarà proposto un gioco, che delinea il processo di trasmissione intergenerazionale dei priors e la successiva modificazione di questi, attraverso il quale sarà possibile individuare il funzionamento dei due canali di trasmissione e descrivere in quali circostanze sono entrambi attivi e in quali invece la formazione dei priors è determinata da solo uno dei due.

Da quest'analisi sarà possibile concludere che l'ipotesi di persistenza nella trasmissione dei priors viene a manifestarsi all'interno di quelle comunità i cui membri non sono propensi ad intraprendere relazioni sociali con soggetti appartenenti a gruppi con ideologie differenti. Invece, per quei network che ospitano soggetti interessati a recepire culture differenti dalla propria, si osserverà sicuramente una variazione del livello di capitale sociale e, nel caso di reti ampiamente ricettive, si assisterà anche ad un processo di trasformazione dell'ideologia dominante.

2.2. Tipologie di capitale sociale

Prima di descrivere le determinanti del processo di formazione del patrimonio socio-culturale degli individui, è necessario soffermarci sul significato di "insieme di valori" alla base della creazione del capitale sociale.

Per il concetto in analisi non esiste una definizione univoca, comunque nel presente lavoro si intenderà un insieme di principi come l'altruismo, la fiducia nel prossimo, la solidarietà,

l'apertura e la socievolezza. Il possesso e lo sviluppo di queste caratteristiche sono alla base della creazione di relazioni individuali, dell'ampliamento del network di appartenenza, dell'inclusione di nuovi membri all'interno della propria comunità³⁹.

In questo senso un contesto cooperativo comporta l'esistenza di un elevato livello di fiducia che induce ad una propensione all'interazione sulla base di una consapevolezza di ottenere vantaggi non solo per la comunità ma anche a livello individuale. Per quanto concerne le relazioni create tra soggetti appartenenti allo stesso contesto sociale, maggiore è il loro numero, maggiore è la solidità della rete e maggiore sarà anche il senso di appartenenza che gli individui svilupperanno. Inoltre, legami intenzionali, allargando il numero di relazioni (forti e deboli) arricchiscono il livello conoscitivo circa la società di appartenenza, garantiscono un più facile reperimento di informazioni ed agevolano il concretizzarsi di opportunità per i membri coinvolti.

Invece, per quanto riguarda le interazioni tra membri di comunità diverse, queste caratterizzano un processo di "trasformazione" del tessuto sociale che prevede la messa in discussione dei valori esistenti, con l'intento di sviluppare un set di principi più efficienti. In questo senso, l'apertura a nuove culture è alla base del miglioramento dell'ideologia dominante. Se ciò avviene, i vantaggi individuali e della comunità saranno amplificati sia in termini qualitativi sia quantitativi.

2.3. Determinanti del capitale sociale

Tornando alle determinanti del capitale sociale, è possibile affermare che l'influenza maggiore nella formazione dei priors sia da attribuire ai genitori, che trasmettono ai propri figli convinzioni ed esperienze contribuendo a determinarne il comportamento futuro. Nello

³⁹ Le relazioni cui ci si riferisce devono essere intese come "strong ties" nel senso di Grannovetter.

specifico il set di priors influirà sulla propensione a sviluppare relazioni sociali, ovvero a condividere quanto acquisito nell'ambito familiare con membri della stessa comunità ma anche con membri di network differenti (Parcel e Menaghan, 1993), accrescendo così il proprio patrimonio cognitivo in termini di interazioni e quindi formando un insieme di convinzioni sempre più articolato e più rispondente al contesto sociale di appartenenza.

Diversi lavori hanno analizzato empiricamente gli effetti dell'endowment del capitale sociale dei genitori sui figli, evidenziando la relazione direttamente proporzionale esistente tra l'ammontare di capitale sociale dei primi ed il grado di comportamenti "pro-sociali" dei secondi (Paley et al., 2000; Teachman et al., 1996; MacDonald, 1987).

In merito, Coleman et al. (2000) affermano che affinché il capitale sociale sia trasferito da una generazione all'altra è necessario un contesto familiare stabile, dove siano stati sviluppati legami solidi. Infatti, situazioni come il divorzio o uno stato conflittuale tra i genitori indeboliscono le relazioni tra questi ultimi ed i figli, comportando una diminuzione del livello di capitale sociale familiare. Al contrario, relazioni stabili migliorano le relazioni genitori-figli, in termini qualitativi e quantitativi (Bianchi e Robinson, 1997), garantendo il pieno recepimento del background socio-culturale di origine. In altre parole, un ambiente familiare favorevole ingenera un meccanismo per cui i figli, spinti da una sorta di desiderio di riprodurre relazioni "positive", sono aperti all'apprendimento.

Un altro fattore che influisce sulla qualità del capitale sociale trasmesso è il numero dei figli (Parish e Menaghan, 1993). Un nucleo familiare molto esteso comporta una riduzione del tempo che ogni figlio può trascorrere individualmente con i genitori, implicando una diminuzione del capitale sociale trasmesso attraverso interazioni dirette.

Infine, è innegabile che lo status di provenienza abbia influenza sulle performance comportamentali degli individui (Parcel e Dufur, 2001; Black, Devereux e Salvanes, 2005).

Lo status socio-economico di provenienza deve essere considerato come un punto di partenza

dal quale un individuo solitamente non è disposto a muoversi se non per migliorare la sua posizione. Questo concetto è valido sia se ci si riferisce all'estrazione culturale della famiglia sia se si prende in considerazione il suo stile di vita. A tal proposito, l'evidenza empirica dimostra l'esistenza di correlazione tra le scelte dei genitori e quelle dei figli in termini di livello di istruzione e tipologia di occupazione.

Una volta sintetizzata l'evidenza a supporto dell'importanza della famiglia nella definizione dei priors dei figli, non può essere tralasciato il recente dibattito orientato a definire la durata dell'influenza esercitata dei genitori e se il contesto extra-familiare eserciti un ruolo effettivo nella determinazione di tale influenza (Vandell, 2000; Harris, 2000). Dalla letteratura in analisi emerge da un lato che i genitori sono la determinante principale nel processo di formazione di abitudini e principi della generazione successiva. Dall'altro, però, non è possibile trascurare l'impatto derivante dal distacco dal nucleo d'origine e dall'inserimento in contesto del tutto nuovo, in quanto sarebbe inevitabile l'esposizione a diverse "correnti" comportamentali ed ideologiche.

Il contributo della famiglia quindi si espleta nell'attaccamento sociale che i figli paleseranno nelle relazioni sorte durante il periodo scolastico con i compagni, gli insegnanti ma anche, più in generale, con i membri della comunità con cui entrano in contatto in questi anni. Come precedentemente introdotto, sono però parimenti rilevanti le interazioni che i figli intraprendono individualmente con i propri coetanei, le quali si aggiungono a quanto appreso dalla famiglia e concorrono a determinare quella serie di comportamenti che caratterizzeranno in via definitiva le ideologie e le convinzioni degli individui. Infatti, il secondo elemento che contribuisce alla formazione del capitale sociale all'interno di una comunità è dato dalle relazioni che si intraprendono nel periodo successivo all'adolescenza (la così detta *emerging adulthood*) (Arnett, 2000). Il concetto qui introdotto si riferisce al periodo post-adolescenziale e precedente la maturità, con particolare riferimento agli anni che vanno dai 18 ai 25.

Secondo Arnett l'emerging adulthood è teoricamente ed empiricamente distinta sia dall'adolescenza sia dall'età adulta in quanto

“Emerging adulthood is distinguished by relative independence from social roles and from normative expectations”⁴⁰.

Il periodo in analisi è di peculiare rilevanza nella definizione di quell'insieme di priors che nell'età matura guideranno l'individuo ad intraprendere determinate azioni in relazione al contesto sociale di appartenenza. Infatti, durante l'emerging adulthood ogni soggetto diventa ideologicamente e culturalmente indipendente dal nucleo familiare di origine, interfacciandosi con realtà più estese ed eterogenee che arricchiscono, e a volte modificano, il suo background socio-culturale. In merito, l'evidenza empirica (Perry, 1999; Arnett e Jensen, 1999; Hoge, Johnson e Luidens, 1993) dimostra che nel periodo in questione, essendo a contatto con culture ed ideologie diverse, i soggetti tendono ad interrogarsi su quanto acquisito durante l'infanzia e nel periodo adolescenziale, sviluppando una significativa apertura a punti di vista anche distanti dal proprio. Sia che gli individui preservino le ideologie indotte dalla famiglia sia che modifichino o stravolgano il background d'origine, la caratteristica principale di questo periodo è che ogni decisione è frutto di una riflessione autonoma ed indipendente.

È comunque possibile affermare che le peculiarità che contribuiscono ad incentivare o disincentivare determinati comportamenti sono pressoché le stesse sia nel periodo dell'infanzia che nel periodo che precede la maturità. Infatti, se il periodo dell'emerging adulthood viene trascorso in un contesto sociale “positivo”, incline alla cooperazione e caratterizzato da relazioni forti, la probabilità che vengano assorbiti i valori di quella comunità è molto elevata. Al contrario, il disagio sociale implica un impoverimento in termini di interazioni, una propensione alla chiusura e una diminuzione del livello di capitale sociale.

⁴⁰ Arnett J.J., “Emerging adulthood: a theory of development from the late teens through the twenties”, 2000, American Psychologist, 55, p. 469.

Inoltre, lo status in cui ci si inserisce in questa fase segna il nuovo livello al di sotto del quale l'individuo non vuole scendere. Anche nel caso in cui questo sia superiore a quello d'origine, una volta raggiunto, viene recepito come proprio e determina le scelte in termini occupazionali e di stili di vita dell'individuo.

Infine, la dimensione della comunità o del network, anche in questo periodo, è da considerarsi una discriminante. Infatti, la struttura sociale a cui si appartiene influisce sulla qualità delle relazioni. Una piccola comunità favorisce stretti legami e un efficace livello di informazione, inducendo quindi affidabilità tra i soggetti, mentre un network ampio riduce il recepimento dell'informazione ed indebolisce qualitativamente le relazioni anche se le aumenta quantitativamente.

A questo punto è però necessario aggiungere che l'emerging adulthood è una fase della vita di un individuo che esiste solo in determinate culture (Schlegel e Barry, 1991).

Ad esempio, generalmente l'emerging adulthood esiste nei Paesi industrializzati, dove è diffusa la necessità di un elevato livello di istruzione per accedere in maniera competitiva al mondo del lavoro. Tale necessità, infatti, ritarda l'ingresso nell'età della maturità poiché le generazioni interessate intraprendono una vita familiare solo dopo aver fatto il loro ingresso nel mondo lavorativo.

Al contrario, nei Paesi in via di sviluppo, sia per motivi culturali sia a causa delle scarse possibilità di ottenere un elevato livello di istruzione o un'occupazione competitiva, la maggior parte della popolazione entra nell'età adulta più o meno a vent'anni.

2.4. Trasmissione del capitale sociale nelle famiglie di immigrati

Il processo appena delineato si presenta in maniera più articolata quando riguarda popolazioni immigrate a causa delle maggiori problematiche incontrate nel porre in essere relazioni sociali

nel Paese ospitante. In letteratura non vi è una teoria più accreditata delle altre circa la tipologia e l'esito dell'inserimento nel nuovo contesto e a livello empirico non si riscontrano risultati né omogenei né definitivi. Per i soggetti in questione, il processo migratorio deve intendersi come uno shock, per sé stessi e le generazioni successive, che necessita di tempo affinché venga riassorbito.

La complessità nell'analisi delle relazioni sociali tra immigrati è dovuta sostanzialmente a quattro fattori: lo status di immigrato, l'etnia di provenienza, l'età in cui si affronta la migrazione (Garcia Coll et al., 1996; Szapocznik e Kurtines, 1993) e la cultura dominante del Paese ospitante. L'ultimo punto esercita un ruolo fondamentale nel processo migratorio. Benché negli studi in oggetto l'accento venga solitamente posto sull'inserimento del nuovo gruppo, non è possibile trascurare il fatto che il gruppo ricevente esercita una forza esogena che l'immigrato non è in grado di controllare. Anzi, prima ancora di esprimere la sua volontà ad assimilare la nuova cultura egli deve essere a conoscenza dell'apertura della comunità ospitante, che in tal senso è possibile definire come vincolo nelle scelte dell'immigrato.

Un altro punto focale nel processo di inserimento è imputabile al ruolo che la comunità minoritaria cui appartiene l'immigrato gioca nei confronti della struttura sociale dominante. In questo senso, una minoranza caratterizzata da relazioni solide, quindi con un elevato livello di capitale sociale, che ha potuto sviluppare un network (anche se poco esteso) disincentiverà l'abbandono dei valori della cultura d'origine facendo leva su un reale senso di appartenenza al gruppo. Al contrario, se la comunità di minoranza, anche quantitativamente consistente, non si avvale di una efficiente struttura relazionale induce i new comer ad allontanarsi dalla propria origine, preferendo l'ideologia dominante.

Un consistente filone di letteratura si è soffermato sulle differenti capacità di adattamento dimostrate da genitori e figli. Ad esempio, Zhou (1997) e Chiu, Feldman e Rosenthal (1992) sottolineano che, nel caso di conflitto tra l'ideologia della cultura di provenienza e quella del

Paese ospitante, i priors trasmessi dai genitori ai figli potrebbero essere recepiti solo in parte, generando una rottura tra i valori culturali delle due generazioni.

Un'altra tipologia di studi (Nauck, 2001; Alba, 1990; Esser, 1980) ha invece circoscritto il punto di rottura alla sola seconda generazione, affermando la reversibilità, nella terza, del processo di allontanamento dalla cultura di provenienza. Secondo tale teoria, la seconda generazione sarebbe in grado di assimilare maggiormente e più rapidamente dei genitori la cultura ospitante mentre la terza generazione sarebbe caratterizzata da un "ethnic revival", ovvero da una volontà di ritornare alla cultura d'origine pur non ignorando la trasformazione che essa ha subito in quanto cultura minoritaria in un contesto ideologico più ampio e differente.

Fino ad ora si è preso a riferimento solo il processo così detto di "assimilazione", per cui l'immigrato recepisce il patrimonio sociale del Paese ospitante e si integra nel nuovo contesto rompendo i legami con la cultura di provenienza. Nauck (2001) osserva che l'assimilazione si concretizza in presenza di elevato capitale culturale ma non necessariamente anche di capitale sociale. Più precisamente, il nucleo di immigrati gode, al suo interno, di un significativo livello di capitale sociale che non risulta presente (capitale sociale esterno) nella comunità di minoranza del Paese ospitante.

L'assimilazione però non è l'unica risultante dell'interazione tra due culture differenti. Infatti, Berry (1990) e Berry e Kim (1988) individuano altre tre tipologie di interazione.

La prima viene definita "integrazione" perché combina i valori socio-culturali dei due Paesi. Sarà dunque un processo che vedrà coinvolti individui aperti a sviluppare legami sia all'interno della comunità di provenienza sia all'interno di quella ospitante, garantendo loro un maggior numero di opportunità in termini individuali. Se nelle comunità con cui il soggetto in questione entra in contatto vi è un altrettanto elevato grado di apertura, il processo di integrazione finisce per attribuire il ruolo di "ponte" all'immigrato che intraprende tale

percorso, contribuendo ad un eventuale allargamento e ad una finale integrazione delle comunità interessate. Seguendo Nauck (2001), questo processo si caratterizza per l'elevata offerta di capitale sociale e culturale delle famiglie immigrate e da un elevato costo, sostenuto da queste ultime, per trasmettere alle generazioni successive l'endowment di cui sono provviste.

La seconda tipologia è detta di "segregazione" perché gli individui tendono ad inserirsi solo all'interno di quella comunità che condivide i valori della cultura di provenienza, riducendo all'indispensabile eventuali relazioni con ideologie differenti. Come visto nel capitolo precedente, questa tipologia è quella più diffusa; si pensi al caso degli Ebrei a New York oppure alle comunità ispaniche negli Stati Uniti. In questo caso, gli immigrati, solitamente caratterizzati da un ridotto livello di capitale culturale, tendono ad integrarsi maggiormente in comunità con membri della propria etnia dove il livello di capitale sociale è elevato (Nauck, 2001).

Infine, la terza tipologia è quella di "emarginazione": gli individui limitano al minimo il numero di interazioni, sia con membri della stessa cultura sia con membri di culture differenti. Il risultato è un impoverimento del livello del capitale sociale per il nucleo che si sottrae all'interazione ma, in termini di opportunità, è una perdita anche per le comunità che avrebbero potuto ospitare tali individui. In questo caso, il perdurare dell'esclusione da qualunque tipo di gruppo finisce per ingenerare un rifiuto ad appartenere ad una qualsiasi comunità. I legami che l'individuo sarà costretto ad intraprendere saranno dunque del tutto occasionali e non intenzionali così da non potersi definire nemmeno "weak ties". Questo processo, secondo Nauck (2001), si manifesta quando vi è assenza di capitale sociale e culturale; inoltre, il suo palesarsi non è tanto imputabile alla volontà degli immigrati quanto più alla mancanza di possibilità di interazione legate al contesto sociale.

2.5. Trasmissione e trasformazione del capitale sociale

Una volta individuati i momenti determinanti per la formazione e la trasmissione del capitale sociale, lo studio procede con una rappresentazione alternativa del lavoro di Guiso, Sapienza e Zingales (2007), con lo scopo di catturare gli effetti derivanti sia dalla trasmissione dei priors dai genitori ai figli, che a loro volta incorporano i priors trasferiti loro dalla generazione precedente, sia dell'interazione dei secondi con i contesti sociali in cui vengono ad interfacciarsi nel periodo di emerging adulthood.

Quindi si prenderà in considerazione la possibilità da parte degli individui di recepire o condividere con altri gruppi priors anche distanti dai propri, con l'obiettivo di riconoscere alla comunità la capacità di modificare l'ideologia dominante e, di conseguenza, il livello di capitale sociale in dotazione alla stessa.

2.5.1. Il lavoro di Guiso, Sapienza e Zingales (2007)

Il modello presentato, pur ponendosi come fine di giungere a conclusioni differenti, parte dal lavoro di Guiso, Sapienza e Zingales (2007), in cui il modello a generazioni sovrapposte viene sviluppato per rappresentare l'esistenza di persistenza nella trasmissione del capitale sociale. Il modello viene costruito in base alla struttura di un gioco in cui si analizzano le interazioni tra individui, proposto in letteratura da Berg, Dickhaut e McCabe (1995).

L'universo considerato si compone di due tipi di agenti (trustworthy e non-trustworthy) che possono vivere, indipendentemente dalla loro tipologia, in un ambiente trustworthy o di cheater.

Ogni agente vive per tre periodi di vita. Durante il primo periodo, gli individui acquisiscono i priors dei genitori; durante il secondo periodo, diventano adulti e decidono se investire in un determinato progetto. Poiché non si è a conoscenza se si appartiene alla frazione di

popolazione affidabile o meno, tale decisione avviene in base alle caratteristiche dell'individuo ed alla sua percezione circa il tipo di popolazione cui fa parte. Infatti, l'investimento nel progetto si concretizza nell'invio di una somma di denaro ad un altro individuo, il receiver, che riceverà il triplo di quanto inviatogli dal sender. Una volta ricevuta la somma, il receiver deciderà se rinviare o meno al first mover una frazione di quanto avuto. Ci si aspetta quindi che un receiver trustworthy manderà indietro parte della somma avuta e che un non-trustworthy terrà tutto per sé. In questo senso quindi, in base alla percezione che il first mover ha circa il comportamento del receiver deciderà se inviargli l'endowment a sua disposizione.

In seguito all'interazione, il first mover conoscerà a che tipo di popolazione appartiene e potrà trasferire ai propri figli quanto appreso. Ovviamente, chi ha deciso di non investire non potrà acquisire tale informazione.

Infine, nel terzo periodo l'individuo potrà giocare di nuovo, questa volta essendo a conoscenza della distribuzione della popolazione a cui appartiene. Quindi, chi sa di far parte di un ambiente trustworthy investirà anche nel terzo periodo; invece, non investirà chi viene a sapere di vivere in universo di cheater.

Tornando al secondo periodo, va evidenziato che gli autori assumono che nella trasmissione di quanto appreso i genitori non scontano i benefici futuri ed attuali nello stesso modo dei figli. Tale assunzione trova spiegazione nel fatto che i genitori internalizzano di più gli errori dei figli fino a quando questi vivono ancora in casa.

Di conseguenza, i genitori trasmetteranno ai figli priors almeno tanto ottimisti (o pessimisti) quanto lo sono i propri. Con riferimento al fatto che la strategia di non investire implica l'impossibilità di acquisire informazioni sulla popolazione di cui si fa parte, gli autori sottolineano che il pessimismo sarà trasmesso di generazione in generazione. Quindi, in caso di non-trustworthiness, la persistenza nella trasmissione dei priors intrappolerà la società in un

equilibrio definito “no-trust-no-trade” anche nel caso in cui la maggioranza della popolazione cui si appartiene è di tipo trustworthy.

2.5.2. Il gioco

Come spiegato in precedenza, alla nascita ogni individuo eredita il background socio-culturale dalla famiglia e nel periodo di emerging adulthood interagisce con membri di comunità differenti indipendentemente dal nucleo di origine. Di conseguenza, gli individui avranno la possibilità di modificare il set di priors ricevuto alla nascita ed agire, in età adulta, sulla base delle esperienze maturate nei due periodi.

Il gioco inizia con l’acquisizione dei priors dai propri genitori; poiché nell’economia rappresentata esistono due tipi di agenti, aperti o chiusi ad intraprendere relazioni sociali, i figli potranno ereditare un’educazione open o un’educazione close.

A questo punto è possibile descrivere il periodo dell’emerging adulthood: per farlo verrà utilizzata una variante di Berg Dickhaut e McCabe (1995), in cui la decisione di investire in nuovi legami si concretizza nello scambio di contatti da parte dei giocatori.

Il funzionamento è il seguente: in cambio di essere messo in relazione con soggetti con cui non si hanno legami, il giocatore che muove per primo offre all’altro un certo numero di contatti, impegnandosi a fare da ponte per avviare le relazioni tra le parti. Quindi, chi muove per primo può decidere, a seconda della propensione all’interazione, di offrire al secondo giocatore tutti o parte dei suoi contatti oppure di non interagire. Il numero di relazioni che un individuo mette a disposizione deve essere considerato come un investimento in grado di incrementare il suo livello di capitale sociale.

In Berg, Dickhaut e McCabe (1995) e quindi in Guiso, Sapienza e Zingales (2007), il capitale investito dal giocatore che muove per primo arriva al receiver triplicato. Nel nostro caso, le relazioni sociali inviate si intenderanno moltiplicate perché ogni legame instaurato incorpora

un certo numero di relazioni deboli con cui il ricevente avrà opportunità di entrare in contatto.

Il giocatore che riceve l'offerta, a sua volta, decide se intraprendere nuove relazioni e scambiare i suoi contatti con quelli del first mover o se interrompere il network.

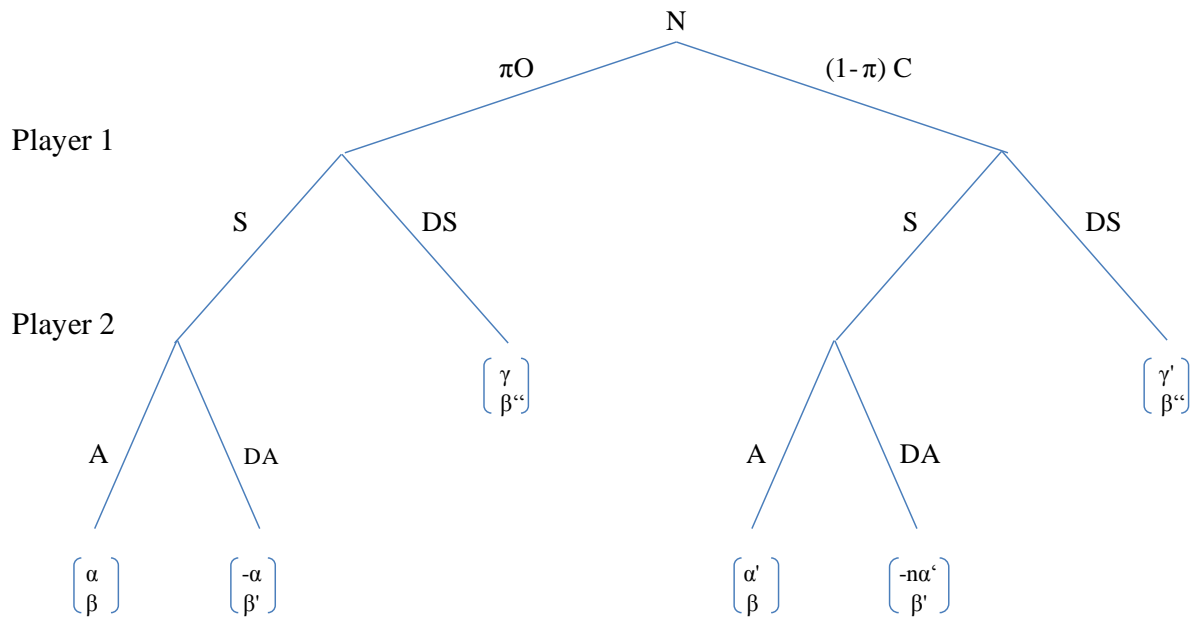
Dal punto di vista del sender, la decisione di inviare o meno i contatti rappresenta il comportamento degli individui durante l'emerging adulthood perché tale scelta avviene indipendentemente dalla cultura acquisita dalla famiglia. Se il giocatore deciderà di seguire quanto acquisito dalla generazione precedente, quindi di inviare i contatti se proviene da un contesto open e di non inviarli se il contesto è close, la dotazione di capitale sociale della comunità di appartenenza si rafforzerà; al contrario, se il first mover agirà in contrasto con i priors familiari, l'endowment di capitale sociale tenderà a ridursi, in quanto si creerà una rottura tra la comunità e il membro della seconda generazione.

Anche la risposta del receiver genera degli effetti per il sender. Infatti, se l'offerta di contatti del first mover viene corrisposta, si verificherà un aumento di capitale sociale per tutti i membri appartenenti al network creato dall'interazione e la propensione ad interagire del sender sarà rafforzata. In caso contrario, il sender sconterà una perdita sia in termini di reputazione tra i suoi contatti, sia in termini di propensione all'interazione. Infine, nel caso in cui il first mover deciderà di non inviare alcun contatto, la dotazione di capitale sociale rimarrà inalterata.

È ora possibile rappresentare il gioco descritto nel modo seguente: la natura (N) muove per prima ed attribuisce agli individui probabilità π di ereditare un'educazione open e probabilità $(1-\pi)$ di ricevere un'educazione close. A questo punto gioca l'individuo che ha acquisito il patrimonio socio-culturale della generazione precedente (player 1) che, indipendentemente dal tipo di educazione trasmessagli, può decidere se inviare (S) o non inviare (DS) i propri contatti ad un membro (player 2) di un'altra comunità.

Se il primo giocatore non invia i suoi contatti, il gioco termina; se li invia, il receiver dovrà decidere se accettare l'offerta (A) condividendo con il sender i suoi contatti o se non corrispondere (DA).

Si può quindi riscrivere il gioco in forma estesa ed ottenere i payoff del sender e del receiver:



Player: [Nature, Player 1, Player 2]

Strategies:

Nature: [O, C]

Player 1: [S, DS]

Player 2: [A, DA]

Payoffs:

Player 1: $U_1(O, S, A) = \alpha$

$U_1(O, S, DA) = -\alpha$

$U_1(O, DS) = \gamma \ (\gamma < \alpha)$

$U_1(C, S, A) = \alpha'$

$U_1(C, S, DA) = -n\alpha' \ (n > 0)$

$U_1(C, DS) = \gamma' \ (\gamma' < \alpha')$

Player 2: $U_2(O, S, A) = \beta$

$U_2(O, S, DA) = \beta'$

$U_2(O, DS) = \beta'' \ (\beta'' < \beta)$

$U_2(C, S, A) = \beta$

$U_2(C, S, DA) = \beta'$

$U_2(C, DS) = \beta''$

Risolvendo in backward induction, i set di azioni per cui si verifica un Subgame Perfect Nash Equilibrium sono $[A, S, O]$ e $[A, S, C]$ se e solo se $\beta \geq \beta'$.

Indipendentemente dall'educazione ricevuta, quando $\beta \geq \beta'$, ovvero quando il receiver ottiene un vantaggio individuale dall'integrazione con una comunità differente dalla propria, la strategia migliore per entrambi i giocatori sarà quella di creare relazioni sociali.

Infatti, il player 1 non avrebbe alcun incentivo a giocare DS in quanto il payoff corrispondente risulta inferiore a quello che otterrebbe giocando S ($U_1(O, S, A) = \alpha$ e $U_1(O, DS) = \gamma$ con $\gamma < \alpha$; $U_1(C, S, A) = \alpha'$ e $U_1(C, DS) = \gamma'$ con $\gamma' < \alpha'$).

Dal punto di vista del player 1, nonostante la decisione di inviare i contatti sia l'azione più vantaggiosa, questa determina un ritorno differente a seconda che l'educazione ricevuta sia di tipo open o close, ovvero $\alpha > \alpha'$.

Infatti, mentre un individuo che proviene da un contesto open è agevolato ed incentivato ad estendere il proprio network in comunità diverse, colui che ha ricevuto un'educazione close ottiene un vantaggio dall'instaurare legami con nuovi gruppi ma, al tempo stesso, subisce una perdita entrando in conflitto con la cultura di origine.

Il primo dei due processi descritti è l'unico che promuove l'allargamento del set di priors acquisito durante l'infanzia e maturato nell'emerging adulthood tramite l'integrazione intercomunitaria e intracomunitaria. Quello che determina un simile comportamento è, da un lato, la propensione all'estensione del network ereditata dalla generazione precedente e, dall'altro, l'interazione con individui altrettanto aperti durante la fase di emerging adulthood. Una strategia di questo tipo comporta un ampliamento della dotazione di capitale sociale in entrambe le comunità con cui l'individuo è in contatto, da cui egli stesso ottiene dei vantaggi individuali in termini di accesso alle informazioni e di reputazione. Infatti, chi adotta un simile comportamento va a ricoprire il ruolo di ponte tra le due comunità, ciò gli consente quindi di accrescere la propria visibilità nonché di migliorare il proprio posizionamento in

termini di status. È però necessario sottolineare che, sebbene la generazione osservata trasmetterà alla successiva elevata propensione all'interazione, questa non necessariamente contribuirà ad alimentare il processo appena descritto a causa del ruolo cruciale che l'emerging adulthood gioca sulla formazione dei principi per ogni individuo.

Nel secondo caso, invece, l'emerging adulthood risulta avere un ruolo maggiore rispetto alla famiglia nella formazione dei priors. Esempi in merito sono dati da popolazioni di individui che negano l'ideologia originaria in favore di quella dominante, in quanto la cultura di origine non è sufficientemente diffusa e crea una sorta di ostacolo per il raggiungimento dei propri scopi. Di conseguenza, la strategia di assimilazione diviene senza dubbio la più vantaggiosa. Questo processo può essere giustificato sia da uno scarso senso di appartenenza sviluppato nei confronti della propria comunità sia dalla ricerca di un posizionamento migliore in termini di status. Una simile strategia determina un punto di rottura tra la cultura di provenienza e le generazioni successive. Abbiamo però visto che tale fenomeno non è del tutto irreversibile; infatti le successive generazioni possono riacquisire il background socio-culturale di origine, non necessariamente generando un conflitto con i priors trasmessi loro dai genitori che hanno preferito la strategia di assimilazione.

Invece, quando $\beta \leq \beta'$, i set di azioni per cui si verifica un Subgame Perfect Nash Equilibrium sono $[DS, O]$ e $[DS, C]$. Infatti, poiché $\beta \leq \beta'$, se il player 1 giocasse S, la strategia più conveniente per il player 2 sarebbe DA ed il payoff del player 1 sarebbe negativo ($U_1(O, S, DA) = -\alpha$ e $U_1(C, S, DA) = -\alpha'$).

In tal caso, indipendentemente dall'educazione ricevuta, gli individui decideranno di non intraprendere nuovi legami. Anche qui, i payoff del player 1 saranno differenti a seconda del tipo di famiglia in cui sono nati, ovvero $\gamma' > \gamma$.

Infatti, se l'individuo nasce in un contesto chiuso, la sua scelta sarà interpretata come un rafforzamento dell'ideologia ereditata.

Al contrario, se il player 1 appartiene ad una famiglia aperta, la decisione di non provare ad intraprendere nuovi legami si tradurrà in una perdita in termini di reputazione all'interno della comunità.

Nel primo caso, è possibile osservare che l'unico canale di trasmissione del capitale sociale è il contesto familiare e che l'emerging adulthood non influisce sul set di priors che i genitori hanno trasmesso alla generazione in oggetto. In concreto, tale situazione è rappresentata da gruppi di minoranza che si inseriscono in comunità diverse da quella di origine, che sono poco propensi a distaccarsi dall'ideologia di appartenenza e che tendono, per cultura, a far coincidere l'emerging adulthood con l'età matura. Al tempo stesso, gli individui appartenenti a questi gruppi beneficiano di relazioni costruite dalle generazioni precedenti, le quali, pur non "vivendo" la fase di emerging adulthood, hanno comunque avuto modo di inserirsi nel contesto sociale che li ospita. Il processo in questione è stato definito di segregazione perché si tende a porre una barriera con la comunità maggioritaria senza negare lo sviluppo del capitale sociale attraverso la creazione di relazioni forti con membri della comunità di minoranza.

L'ultimo processo delinea chiusura della generazione in analisi non solo nei confronti di comunità diverse, ma anche rispetto a quella di origine. La situazione qui proposta prescinde dall'appartenenza all'ideologia dominante degli individui interessati. Questo fenomeno, definito di emarginazione, può essere più genericamente rappresentato da un contesto caratterizzato da status sociali diversi coesistenti in una stessa comunità, in cui i soggetti trovano difficoltoso instaurare relazioni con individui di estrazioni differenti proprio a causa della volontà di preservare lo status individuale. A differenza del caso precedente, gli individui creano un punto di rottura con la comunità cui appartengono, impedendo l'ampliamento della rete di relazioni di partenza. Infatti, i legami che verranno a crearsi non

saranno finalizzati alla costruzione di interazioni durature ma saranno strumentali al perseguimento di obiettivi individuali.

2.5.3. Relazioni sociali e capitale sociale

A differenza del lavoro di Guiso, Sapienza e Zingales (2007), in cui si conclude in favore della persistenza nella trasmissione dei priors, nel presente si riconosce l'esistenza di risultati alternativi. Il motivo alla base di tali differenze è che, mentre in Guiso, Sapienza e Zingales (2007) la prima interazione è la determinante della formazione dei priors di una generazione, nel presente lavoro i priors possono essere modificati durante l'emerging adulthood. Come abbiamo visto, se durante questo periodo si ha la possibilità di estendere il proprio set di relazioni sociali, si assisterà ad una variazione dell'endowment di capitale sociale della comunità di appartenenza.

Una soluzione estrema che può essere originata dalle esperienze maturate durante l'emerging adulthood consiste nel processo di negazione della cultura originaria. Anche in tal caso, si assisterà ad una modificazione del background socio-culturale, in quanto si trasmetterà ai propri figli solamente la nuova cultura recepita.

Dal modello proposto si evince che l'unico caso in cui vi è persistenza dell'ideologia di appartenenza è quello in cui ogni individuo continua ad interagire esclusivamente con membri appartenenti alla propria comunità, i quali a loro volta non sono entrati in contatto con gruppi esterni.

Abbiamo fin qui esaminato come gli insegnamenti acquisiti dalla generazione precedente e le esperienze maturate individualmente siano in grado di influenzare le decisioni di un soggetto circa la sua propensione ad intraprendere legami con individui appartenenti alla stessa comunità o a gruppi esterni al proprio.

È necessario però chiarire che il processo di allargamento del network, agevolato da una personale propensione all'apertura, attraverso la creazione di legami con membri di comunità diverse dalla propria, non è sempre sintomatico di un accrescimento del capitale sociale in dotazione alle due comunità, così come non implica necessariamente un miglioramento assoluto in termini di status sociale del soggetto coinvolto. Allo stesso modo, né il rifiuto della cultura d'origine né la chiusura verso nuove comunità implicano un impoverimento del livello di capitale sociale.

Infatti, essere un individuo "aperto" significa essere un soggetto potenzialmente in grado di sviluppare capitale sociale, ma tale processo non può esistere senza una comunità in cui tale atteggiamento venga valorizzato.

Si consideri, ad esempio, un individuo *trusty* che decide di ampliare il proprio network ma appartiene ad una comunità prevalentemente non propensa a modificare il proprio background, in tal caso si avrebbe una diminuzione di capitale sociale per la vecchia comunità, perché perde una risorsa e riduce il numero di relazioni. Sicuramente aumenterà il livello di capitale sociale della nuova comunità di cui il soggetto è entrato a far parte; l'intensità dell'aumento dipende però ancora una volta dalla capacità di reazione dell'intera comunità e non può essere ristretta solo ai soggetti con cui il nuovo membro ha instaurato un legame. Infatti, se la nuova comunità è altamente ricettiva, la diffusione delle conoscenze, nonché la *trustworthiness* di cui è portatore il nuovo membro andranno ad impattare positivamente sul livello di capitale sociale.

D'altra parte, in una situazione più estrema, può accadere che la nuova comunità sia tanto restia a modificare il suo patrimonio culturale quanto lo sia la vecchia. In tal caso, i soggetti che sono entrati in contatto possono decidere di dare forma ad una nuova ideologia: tale azione comporterà una perdita di capitale sociale per entrambe le comunità.

Inoltre, essere propenso all'interazione è solo uno dei requisiti attraverso cui si sviluppa il capitale sociale, il quale aumenta all'aumentare non solo della quantità, ma anche della qualità delle relazioni sociali.

Infatti è possibile trovare un'allocazione più efficiente di capitale sociale in comunità non particolarmente estese, all'interno delle quali però si trova una forte condivisione dei valori, un elevato livello di fiducia nonché una facile diffusione delle informazioni.

Ad esempio, pur prendendo in considerazione un network composto da membri capaci di dare origine ad un consistente ammontare di capitale sociale, se tali individui non sono in grado di sviluppare con tutti gli altri soggetti relazioni sufficientemente solide, è possibile che il livello di capitale sociale che si rileva effettivamente al suo interno sia inferiore rispetto a quello della piccola comunità precedentemente considerata.

2.6. Conclusioni

Nel presente capitolo è stato presentato un gioco che, parte dal lavoro di Guiso, Sapienza e Zingales (2007) ma descrive il processo di formazione e trasmissione del capitale sociale come un meccanismo dipendente da due canali: la famiglia e le interazioni intraprese individualmente prima dell'età adulta.

Gli individui acquisiscono durante il primo periodo della loro vita il background socio-culturale dalla famiglia ma possono modificarlo durante l'emerging adulthood. Le conoscenze ed i legami instaurati durante questo periodo diventano propedeutici sia per le relazioni che gli individui avranno durante l'età adulta sia per il processo di trasmissione del capitale sociale alla generazione successiva. Di conseguenza, a differenza del lavoro di partenza, in questo non è possibile concludere in favore della persistenza del background socio-culturale nella trasmissione intergenerazionale del capitale sociale.

Nonostante sia emerso che i priors della generazione precedente sono suscettibili di modificazione, non è però ovvio che tale trasformazione avvenga per ogni generazione. Infatti, l'esistenza dell'emerging adulthood è strettamente connessa a fattori culturali ed economici e questo canale è quasi o del tutto inattivo per le popolazioni appartenenti a Paesi non industrializzati o caratterizzati da una significativa conservazione dei valori della cultura originaria.

Quando invece i due canali di trasmissione operano congiuntamente, si assiste all'arricchimento dei priors dell'individuo che, se da un lato impone un distacco dalla cultura d'origine, dall'altro costituisce la base di un più complesso processo di integrazione tra contesti socio-culturali differenti.

Infine, la combinazione dei principi ereditati e di quelli formati indipendentemente dalla famiglia si traduce in una strategia di interazione con le comunità circostanti. Ad esempio, si avrà segregazione se l'individuo, che non vive l'emerging adulthood ed appartiene all'ideologia di minoranza, crea una barriera con la comunità maggioritaria ma promuove lo sviluppo del capitale sociale attivando una fitta rete di relazioni forti con i membri della propria comunità. Invece, si avrà emarginazione se l'individuo che forma i propri priors solo sulla base del background familiare, eredita avversione all'interazione anche nei confronti della propria comunità. L'assimilazione della cultura ospitante diviene la strategia adottata in seguito al distacco dalla cultura originaria e all'allineamento con i principi acquisiti durante la fase di emerging adulthood. La quarta strategia, quella di integrazione, è anche la più completa in quanto prevede la combinazione di due culture, quella d'origine, ereditata dai genitori, e quella con cui si è entrati in contatto durante il periodo di emerging adulthood.

3. Formazione e Trasmissione del Capitale Sociale: Evidenza

Empirica

3.1. Introduzione

Nei precedenti capitoli è stato prima passato in rassegna il concetto di capitale sociale e poi è stato rappresentato il meccanismo di trasmissione e modificazione dello stesso attraverso un'estensione del gioco di Berg, Dickhaut e McCabe (1995).

Il capitale sociale è stato descritto come un asset intangibile creato e sviluppato attraverso l'interazione tra più individui, spinti da interessi personali a porre in essere legami che però determinano un beneficio per l'intera comunità cui questi soggetti appartengono. Le convinzioni e le conoscenze che si propagano all'interno del tessuto sociale provengono dunque dall'insieme di priors individuali che si rafforzano, generando l'ideologia dominante, in seguito alla loro condivisione con gli altri membri del gruppo.

Ogni generazione eredita il proprio insieme di valori dalla generazione precedente; a tale meccanismo si affianca quello di trasformazione delle ideologie, individuali e collettive, che avviene tramite il contatto con un membro di un'intera comunità o appartenente ad un contesto sociale differente. Questa trasformazione viene ad esistere per ogni generazione quando l'individuo si distacca dalla famiglia per intraprendere un percorso autonomo, l'emerging adulthood, durante il quale potrà confrontarsi con una realtà sociale più ampia. L'emerging adulthood, come definito in precedenza, è il periodo tra l'adolescenza e l'età adulta, durante il quale i giovani tendono a recepire gli stimoli esterni e a comportarsi in maniera del tutto indipendente rispetto agli insegnamenti familiari.

In questo periodo, dunque, gli individui sono abbastanza recettivi e dimostrano una facilità maggiore nell'assorbire culture differenti dalla propria; per tale ragione è questa la fase in cui è possibile modificare il background ereditato dalla generazione precedente.

Il risultato, che si ottiene combinando quanto appreso dai genitori con le esperienze maturate individualmente, rappresenta il set di priors in base ai quali il soggetto interagirà con la comunità durante l'età adulta.

In questo senso, gli effetti imputabili alle interazioni maturate durante l'emerging adulthood sarebbero in grado di offrire una spiegazione alternativa della persistenza nella trasmissione del capitale sociale. Come visto, la modificazione dei priors che gli individui pongono in essere dà origine a quattro differenti strategie: integrazione, assimilazione, segregazione ed emarginazione (Nauck, 2001). Ognuna delle quattro giustifica l'atteggiamento più o meno aperto di ogni individuo rispetto alla generazione precedente, che si traduce in una variazione del livello di capitale sociale sia della comunità di appartenenza che dei gruppi con cui si è entrati in contatto.

Il ruolo della famiglia nella formazione dei principi e dei valori dei figli è stato ampiamente analizzato in letteratura (Guiso, Sapienza e Zingales, 2007; Alesina e Giuliano, 2007; Bisin e Verdier, 2000; Berg, Dickhaut e McCabe, 1995) mentre il ruolo dell'emerging adulthood è preso in considerazione per lo più da studi di matrice sociologica o psicologica (McNamara Barry, Padilla-Walker, Madsen e Nelson, 2008; Arnett, 2000 e 1998; Cote, 1996).

L'analisi proposta di seguito ha l'obiettivo di studiare come la famiglia e l'emerging adulthood influiscano nel processo di formazione dei priors.

In precedenza il set di priors è stato espresso in termini di openness, ovvero di propensione alla creazione di relazioni sociali, grandezza derivante dalla fiducia manifestata da un soggetto nei confronti degli altri individui e dalla tolleranza verso gruppi di differente origine

socio-culturale. Tuttavia, ai fini dell'analisi empirica, per questioni di semplicità, si preferirà utilizzare come proxy del capitale sociale il livello di fiducia.

Nel capitolo, dopo aver brevemente richiamato la letteratura relativa alla trasmissione intergenerazionale del capitale sociale, si procederà con una descrizione del dataset e con la stima del modello empirico.

I principali risultati che emergono dalla stima del probit indicano che l'emerging adulthood e la famiglia esercitano un effetto opposto nella trasmissione della fiducia. Ciò a conferma che nei Paesi non industrializzati o nei gruppi caratterizzati da una cultura conservatrice, dove non si vive l'emerging adulthood, l'atteggiamento di chiusura è imputabile alla mancanza di esperienza maturata al di fuori della cultura di origine.

Al contrario, nei Paesi industrializzati, dove l'emerging adulthood è un periodo definito, gli individui hanno maggiore possibilità di discostarsi dagli insegnamenti familiari e dimostrano una propensione alla fiducia più elevata.

3.2. La letteratura

In letteratura il tema della trasmissione intergenerazionale dei comportamenti, dei valori e delle abitudini, e più in generale del capitale sociale, è stato ampiamente trattato. In precedenza è stato più volte sottolineato come la letteratura economica non si sia interessata dell'emerging adulthood, di conseguenza i lavori richiamati di seguito analizzano direttamente solo l'impatto del background familiare sulle scelte della seconda generazione. Tuttavia, seppur indirettamente, le analisi empiriche utilizzano frequentemente come variabili di controllo le grandezze esplicative dell'emerging adulthood, ovvero l'età, il numero di figli, lo stato civile, il livello di reddito e il grado di istruzione.

Dohmen et al. (2006) studiano la trasmissione intergenerazionale della propensione al rischio e a riporre la fiducia negli altri attraverso specifici quesiti del German Socio Economic Panel (GSOEP), che raccoglie le risposte di entrambe le generazioni osservate. Dalle stime OLS emerge sicuramente la correlazione tra le attitudini dei genitori e quella dei figli, tuttavia non si evidenzia eterogeneità nella trasmissione se si controlla per il sesso dei figli. Inoltre, l'ordine di nascita ed il numero di fratelli sembrano spiegare una maggiore o minore volontà a prendere dei rischi, mentre tali variabili non hanno un impatto significativo sulla trasmissione della propensione ad avere fiducia.

Bauer e Riphahn (2004), analizzano la correlazione tra il livello di istruzione dei genitori e quello dei figli attraverso un ordered probit stimato sul censimento nazionale svizzero del 2000 che consente di individuare i membri appartenenti alla stessa famiglia. Nonostante il modello proposto dagli autori prenda in considerazione una serie di variabili esplicative del contesto sociale, i risultati evidenziano che la principale spiegazione delle performance della seconda generazione risiede nella formazione scolastica della generazione precedente. In aggiunta, emerge anche che la mobilità intergenerazionale è un fenomeno molto poco frequente e, quando viene a manifestarsi, riguarda per lo più la seconda generazione di immigrati.

Alesina e Giuliano (2007) non affrontano il tema della trasmissione intergenerazionale ma osservano il ruolo della famiglia investigando la struttura delle relazioni familiari come una determinante dei comportamenti economici dei suoi membri. L'analisi, condotta tramite due wave della World Value Survey (1995-1997 e 1999-2000), sottolinea che in presenza di forti legami gli individui considerano la famiglia come l'unità economica che fornisce loro prodotti e servizi. Di conseguenza, tali soggetti tenderanno a riporre fiducia nelle relazioni familiari piuttosto che nel mercato e nel governo. Questi tipi di famiglie sono solitamente quelle caratterizzate da una cultura maggiormente conservatrice; infatti il nucleo familiare è piuttosto

esteso e la partecipazione delle donne al mercato del lavoro e la mobilità geografica, sono molto contenute.

Infine, Guiso, Sapienza e Zingales (2007) studiano la persistenza nella trasmissione intergenerazionale della cultura. In particolare, gli autori osservano la capacità di recepire dai genitori atteggiamenti cooperativi o non cooperativi, rappresentati empiricamente dai livelli di fiducia e di affidabilità, a loro volta intese come misure del capitale sociale. Le stime sono condotte sui dati della World Value Survey e del German Socio Economic Panel. Mentre per la prima survey è necessario costruire una proxy del gap intergenerazionale del capitale sociale, nella seconda le informazioni sono già disponibili per l'intero nucleo familiare. In entrambi i casi è possibile concludere in favore della persistenza del background culturale ed aggiungere che il recepimento dei comportamenti della generazione precedente è piuttosto rapido, in quanto è sufficiente che uno shock culturale resista a due o tre generazioni perché vi sia persistenza nella trasmissione dei priors da questo indotti.

3.3. Dataset

Come precedentemente anticipato, l'obiettivo del presente lavoro è studiare la significatività del background socio-culturale ereditato dai genitori e le esperienze maturate durante l'emerging adulthood nella formazione dei priors degli individui.

Il dataset utilizzato è la quinta⁴¹ vave della World Value Survey (WVS), che contiene informazioni economiche e sociali relative a 57 Paesi e 39.445 individui. Per l'analisi empirica si procederà con la stima di un modello probit. La variabile individuata come misura del grado propensione alle relazioni sociali viene dunque regredita su una serie di determinanti secondo il seguente modello:

⁴¹ World Values Survey 2005 Official Data File v.20081015, 2008. World Values Survey Association (www.worldvaluessurvey.org). Aggregate File Producer: ASEP/JDS, Madrid.

$$[3.1] \quad \text{general trust} = \alpha + \beta_1 \text{family} + \beta_2 \text{age} + \beta_3 \text{education} + \beta_4 \text{children} + \beta_5 \text{live with parents} + \beta_6 \text{income scale} + \beta_7 \text{social class} + \beta_8 \text{OECD} + \varepsilon$$

“general trust” è l’indicatore più diffuso in letteratura per rappresentare il capitale sociale; è identificato dalla domanda “generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be careful in dealing with people?”. Si attribuisce un valore pari a 0 se l’intervistato risponde “need to be too careful” e pari a 1 nel caso in cui risponda “most people can be trusted”.

Indicando la fiducia nel prossimo, la risposta “most people can be trusted” dovrà essere interpretata come propensione all’interazione, al contrario “need to be very careful” significherà avversione ad intraprendere nuovi legami.

Nei capitoli precedenti sono state richiamate le motivazioni che giustificano l’utilizzo della fiducia come proxy del capitale sociale. Secondo una prima definizione, il capitale sociale è generato dall’insieme di legami e network che si formano tra individui e comunità sulla base di una fiducia reciproca (Sabatini, 2008; Glaeser et al. 1999). La fiducia è sia causa che effetto di questo processo. Infatti, la dotazione iniziale di trust che consente la creazione di un legame tende a crescere in seguito all’infittirsi della relazione, facendo aumentare anche il capitale sociale generato dagli individui.

Seguendo un’impostazione alternativa (Guiso, Sapienza e Zingales, 2007; Tabellini, 2007), il capitale sociale può essere definito come “the set of beliefs that foster cooperation”⁴². Secondo gli autori, il capitale sociale viene trasmesso attraverso la cooperazione, che è una prerogativa degli individui con un elevato livello di fiducia nel prossimo.

⁴² Guiso L., Sapienza P., Zingales L., “Social capital as good culture”, 2007, NBER wp 13712, p. 24.

Secondo l'ultima definizione non vi è una relazione diretta tra fiducia e capitale sociale; infatti la trust deve prima trasformarsi in cooperazione per poi dare origine al capitale sociale. Questo meccanismo, nel secondo capitolo, è stato rappresentato con l'openness, ovvero la propensione ad intraprendere relazioni sociali. L'openness è una grandezza composita che, oltre alla fiducia generalizzata, misura anche la tolleranza, l'altruismo e la fiducia in specifici gruppi di individui.

L'esistenza di una variabile intermedia che contribuisce al processo di formazione del capitale sociale, comunque, non inficia il ruolo determinante ricoperto dalla fiducia. Al contrario, per l'analisi empirica, la grandezza più idonea a rappresentare il capitale sociale è la general trust, in quanto non composita e direttamente rilevata nelle survey. Tuttavia, per completezza nell'esposizione, di seguito saranno brevemente descritti anche gli altri indicatori che concorrono a formare l'openness.

“family” indica la rilevanza che ogni individuo attribuisce agli insegnamenti della famiglia e della religione di appartenenza⁴³.

Poiché i quesiti della WVS non sono rivolti ai membri della stessa famiglia, quindi non vi è diretta corrispondenza tra genitori e figli, la variabile “family” è una proxy dell'impatto della famiglia nella trasmissione dei priors alla generazione successiva.

“age”, “education”, “children” e “live with parents” sono invece le grandezze che rappresentano l'emerging adulthood. “age” è l'età dell'individuo, “education” il livello di istruzione, “children” il numero dei figli e “live with parents” è una dummy che assume valore 1 nel caso in cui l'intervistato abiti ancora con la famiglia. Nel dettaglio, poiché vivono l'emerging adulthood quei giovani che non abitano più con i genitori, non hanno figli ed hanno un elevato livello di istruzione, ci si aspetta che saranno propensi ad intraprendere

⁴³ Alla domanda: “Tradition is important to this person; to follow the customs handed down by one's religion or family”, l'intervistato può rispondere: “very much like me, like me, somewhat like me, a little like me, not like me o not at all like me”.

nuove esperienze gli individui con un'istruzione medio-alta, che non abitano in famiglia e non sono ancora diventati genitori.

“income scale” e “social class” indicano rispettivamente il livello di reddito e la classe sociale di appartenenza.

Infine, “OECD” è una dummy che assume valore 1 nel caso in cui l'individuo appartenga ad un Paese OECD e 0 nel caso viva in un Paese non-OECD.

Osservando le statistiche descrittive delle principali grandezze in analisi, emerge che il livello medio della general trust del campione è piuttosto contenuto e pari a 0,26. Come anticipato, la general trust può assumere due valori: 0 se l'intervistato risponde “need to be too careful” e 1 nel caso in cui risponda “most people can be trusted”. La fiducia nel prossimo diminuisce con il diminuire dell'età dei rispondenti. Infatti, mentre per gli individui con più di 39 anni il valore medio della grandezza in analisi è pari a 0,29, la stessa variabile scende a 0,23 nel caso in cui i rispondenti abbiano un'età compresa tra i 15 ed i 39 anni.

Sempre con riferimento alla general trust, si nota che in 25 Paesi sui 57 totali vi è un livello di fiducia superiore alla media. In particolare, nel Nord-Europa (Norvegia, Svezia e Finlandia) si osservano i valori più elevati, mentre Ruanda, Turchia e Trinidad e Tobago fanno registrare un grado di sfiducia maggiore che nel resto del campione. I valori medi della general trust relativi ad ognuno dei 57 Paesi sono riportati nella tabella 3.1.

Tabella 3.1

Paese	General trust	Paese	General trust	Paese	General trust
1 Norvegia	0,74	21 Korea del Sud	0,30	41 Guatemala	0,16
2 Svezia	0,68	22 Italia	0,29	42 Messico	0,16
3 Finlandia	0,59	23 Uruguay	0,28	43 Serbia	0,15
4 Egitto	0,55	24 Ucraina	0,28	44 Burkina Faso	0,15
5 Cina	0,52	25 Russia	0,27	45 Colombia	0,14
6 Vietnam	0,52	26 Etiopia	0,24	46 Marocco	0,13
7 Nuova Zelanda	0,51	27 Taiwan	0,24	47 Cipro	0,13
8 Svizzera	0,51	28 India	0,23	48 Cile	0,12
9 Australia	0,48	29 Bulgaria	0,22	49 Zambia	0,12
10 Olanda	0,44	30 Andorra	0,21	50 Iran	0,11
11 Indonesia	0,43	31 Romania	0,20	51 Brasile	0,09
12 Canada	0,42	32 Spagna	0,20	52 Malesia	0,09
13 Thailandia	0,42	33 Polonia	0,19	53 Ghana	0,09
14 Hong Kong	0,41	34 Francia	0,19	54 Peru	0,06
15 Iraq	0,41	35 Georgia	0,18	55 Ruanda	0,05
16 USA	0,40	36 Slovenia	0,18	56 Turchia	0,05
17 Giappone	0,39	37 Moldavia	0,18	57 Trinidad e Tobago	0,04
18 Germania	0,32	38 Mali	0,17		
19 Giordania	0,31	39 Sud Africa	0,17		
20 Gran Bretagna	0,30	40 Argentina	0,17		

Inoltre, risulta interessante che le popolazioni egiziana, cinese e vietnamita facciano registrare un livello medio di fiducia generalizzata superiore a quella osservata per Paesi come la Svizzera ed il Canada.

Se invece si analizza la distribuzione della general trust per religione, emerge che sono più propensi a riporre fiducia nel prossimo i buddisti e gli evangelisti; sono invece meno aperti nei confronti degli altri gli ortodossi, gli induisti e i cattolici.

Nella survey, vi sono altre grandezze idonee a spiegare la propensione all'apertura degli individui che possono essere ricondotte all'altruismo⁴⁴, alla tolleranza⁴⁵ e alla fiducia in specifici gruppi di persone⁴⁶ (tabella 3.2).

⁴⁴ L'indicatore di tolleranza è calcolato come la media dei punteggi di sei risposte relative al tipo di vicini di casa che non si vorrebbe avere: "people of a different race, immigrants/foreign workers, homosexuals, people of a different religion, unmarried couples living together, people who speak a different language". Nel caso in cui un

I valori che gli indicatori di altruismo e tolleranza possono assumere sono compresi tra 1 e 12 mentre i possibili valori relativi alla fiducia vanno da 1 a 24. Se si osserva il campione nel suo complesso, emerge che il livello medio di tolleranza (9,2) è più elevato sia di quello dell'altruismo (7,9) sia, in proporzione, di quello della fiducia (14,1).

Dividendo invece il sample per età, anche per le tre variabili in analisi, si osserva che sono più aperti gli intervistati con un'età superiore ai 39 anni. In particolare, l'altruismo medio dei più giovani è pari a 7,8 mentre sale a 8 per gli over 39; il livello medio di tolleranza per i più vecchi è di 9,3 e per i giovani di 9,1. Il gap è maggiore per la fiducia, infatti la media degli individui con età compresa tra i 15 ed i 39 anni è pari a 13,6 a fronte di un 14,6 dei più vecchi.

Nonostante i quesiti della World Value Survey non siano rivolti a generazioni differenti della stessa famiglia, la suddivisione del sample per età potrebbe essere considerato come un tentativo di rappresentare il gap intergenerazionale dell'intero campione e di ogni Paese.

Se tale ipotesi fosse corretta, si potrebbe osservare che la seconda generazione assume un atteggiamento di chiusura rispetto alla generazione precedente. Sarebbe a tal proposito investigare se ciò sia imputabile ad una strategia di assimilazione o di emarginazione.. infatti, entrambe prevedono una contrazione della propensione alle relazioni sociali rispetto alla generazione precedente, con la differenza che nell'assimilazione si tende a rifiutare la cultura di origine in favore quella delle nuove comunità con cui si è entrati in contatto, mentre

gruppo venga menzionato, alla risposta sarà attribuito un punteggio pari a 1, in caso non venga nominato sarà dato un punteggio di 2.

⁴⁵ La proxy per il livello di altruismo è ottenuta dalla media dei punteggi attribuiti ai seguenti due quesiti: "it is important to this person to help the people nearby; to care for their well-being" e "it is important to this person to always behave properly; to avoid doing anything people would say is wrong". Le risposte ad ogni domanda possono assumere valori compresi tra 1 (Not at all like me) e 6 (Very much like me).

⁴⁶ Gli individui vengono interrogati circa il livello di fiducia che ripongono in: "your family, your neighborhood, people you know personally, people you meet for the first time, people of another religion, people of another nationality". Per ogni gruppo, gli intervistati possono rispondere: "trust completely, trust somewhat, do not trust very much e do not trust at all". I punteggi attribuiti alle risposte vanno da 1 (do not trust at all) a 4 (trust completely) e dalla media delle sei risposte si ottiene l'indicatore di trust di ogni individuo.

l'emarginazione prevede la chiusura sia nei confronti del proprio network sia nei confronti di altre reti.

Tabella 3.2

		<i>trust</i>	<i>altruism</i>	<i>tolerance</i>
età	15-39	13,6	7,8	9,1
	40-98	14,6	8,0	9,3

3.4. Analisi empirica

Dopo aver descritto le principali grandezze rappresentative della propensione ad intraprendere relazioni sociali, è ora possibile procedere con la stima della [3.1].

Dai risultati (tab. 3.3) emerge che l'impatto della famiglia è significativo e negativamente correlato con la fiducia a conferma che, come in Guiso Sapienza e Zingales (2007), gli insegnamenti dei genitori esercitano un ruolo determinante nella trasmissione dei priors. Di conseguenza, maggiore è l'importanza che ogni individuo attribuisce al background ereditato dai genitori e minore sarà la sua propensione ad entrare in contatto con altri individui per modificare quanto acquisito durante l'infanzia.

L'età sembra invece avere un effetto positivo sul livello di fiducia; ciò potrebbe trovare spiegazione nella composizione del sample. Infatti, come osservato in precedenza, il livello medio di general trust del campione è piuttosto basso e per i giovani si rilevano valori

inferiori rispetto agli adulti. Provando a motivare questa spaccatura tra i due subsample, si potrebbe concludere che i giovani hanno ricoperto un ruolo attivo sia nella rivoluzione tecnologica che nel repentino processo di globalizzazione. Il risultato è lo sviluppo di una cultura prevalentemente individualista e la conseguente perdita di un'identità di gruppo. Al contrario, il sample dei più vecchi ha preso parte a questi processi come spettatore quindi ha avuto meno opportunità per discostarsi dal gruppo di appartenenza, all'interno del quale ha presumibilmente instaurato legami consolidati che giustificano un livello di fiducia più elevato rispetto ai giovani.

In linea con le aspettative circa il ruolo dell'emerging adulthood di propulsore delle relazioni sociali, l'istruzione ha un effetto positivo sulla fiducia mentre abitare con i genitori ha un effetto negativo. Letti congiuntamente, tali risultati supportano la letteratura sociologica secondo la quale (Arnett 1998 e 2000), allontanandosi dal nucleo familiare quando non si è ancora raggiunto l'età adulta, ogni soggetto è spinto ad intraprendere un numero maggiore di relazioni sociali (all'aumentare del livello di istruzione aumenta anche il numero di individui con cui si è entrati in contatto), generando quindi nuovo capitale sociale.

Il numero di figli è positivamente correlato e non significativo, non contribuisce quindi a spiegare la relazione tra indipendenza da legami familiari ed incremento del capitale sociale.

Va aggiunto che in questa sede non è possibile catturare né l'ampiezza dell'impatto dell'emerging adulthood sul capitale sociale né la qualità delle relazioni sociali che vengono poste in essere durante questo periodo. È tuttavia ragionevole ritenere che, in tale fase, si avrà modo di costruire legami con membri di comunità differenti da quella di origine. Simili relazioni contribuiranno quindi non solo ad incrementare lo stock di capitale sociale in dotazione all'individuo, ma lo modificheranno anche dal punto di vista qualitativo.

Va inoltre osservato che il livello di reddito è positivamente correlato con la fiducia, al contrario della classe sociale che, però, non risulta significativa.

Infine, come noto, appartenere ad un Paese OECD risulta avere un impatto positivo sul livello della general trust. Per rafforzare la tesi di cui sopra, è possibile leggere tale risultato sottolineando che il livello di capitale sociale è maggiore in quei Paesi dove gli individui hanno maggiore possibilità di vivere l'emerging adulthood. Quindi nei Paesi industrializzati o con una cultura meno conservatrice si rileverà una propensione alle relazioni sociali maggiore. Al contrario, poiché nella maggior parte dei Paesi non OECD il periodo dell'emerging adulthood non viene vissuto per fattori di origine culturale, in tali contesti non vi sarà alcun incentivo ad intraprendere relazioni sociali con, e quindi a riporre fiducia in, soggetti non strettamente connessi al proprio network di origine.

Tale risultato è in antitesi con quanto emerso in Nauck (2001), Waldinger (1995), Portes e Sensenbrenner (1993). La letteratura citata, infatti, conclude che all'interno delle comunità con tradizioni più radicate vi è un livello di capitale sociale più elevato che altrove. A supporto dell'evidenza proposta è però possibile citare Guiso, Sapienza e Zingales (2004), secondo i quali l'appartenenza ad una cultura conservatrice ha una correlazione inversa con la propensione ad instaurare legami.

Gli stessi lavori dimostrano inoltre una maggiore dipendenza dai priors della famiglia rispetto agli individui dei Paesi industrializzati. Quest'ultimo punto è confermato anche dalla presente analisi ed è stato giustificato con il ruolo marginale che l'emerging adulthood ricopre nei Paesi non-OECD.

Tornando a quanto emerso circa l'età, è stato successivamente stimato un probit in cui si è provveduto ad inserire una dummy (young) per i giovani, al fine di controllare per gli individui con età compresa tra i 15 ed i 39 anni (tab. 3.4). In linea con quanto emerso già dalle statistiche descrittive, il coefficiente risulta significativo e negativamente correlato con la fiducia.

Nel modello, è stata poi inserita la variabile OECDy, calcolata come il prodotto tra young e OECD (tab. 3.5). Quest'ultima stima include anche il controllo per sesso (male).

OECDy è significativa e positivamente correlata con la general trust, a conferma che, nonostante i giovani abbiano meno propensione alla fiducia dei più vecchi, quelli appartenenti ai Paesi industrializzati hanno un livello di capitale sociale degli individui con età tra i 15 ed i 39 anni che vivono in Paesi non-OECD. Tale risultato rafforza quanto detto circa il ruolo di propulsore del capitale sociale ricoperto dall'emerging adulthood.

In aggiunta, controllando per il sesso, gli uomini risultano più fiduciosi delle donne e, a differenza della tabella 3.3, la classe sociale ed il livello di reddito non sono più di segno inverso, bensì entrambe significative e positivamente correlate con il livello di fiducia.

Infine, nell'ultima regressione (tabella 3.6) vengono inseriti i controlli per religione. Rispetto ai cattolici, tutte le altre religioni, ad eccezione degli ortodossi (negativamente correlati ma non significativi), denotano più propensione a riporre fiducia nel prossimo. Ciò è parzialmente confermato da Guiso, Sapienza e Zingales (2004), secondo i quali i protestanti hanno un livello di fiducia più elevato rispetto ai cattolici, i quali però nel lavoro citato risultano comunque positivamente correlati con la general trust. Risulta invece in accordo con la letteratura di riferimento la maggiore propensione a fidarsi negli altri dei non appartenenti ad alcuna fede religiosa. Tale risultato può essere spiegato in maniera analoga all'impatto della famiglia nella formazione dei priors. Infatti, l'appartenenza ad una comunità religiosa limita l'indipendenza degli individui nell'intraprendere relazioni sociali con gruppi diversi da quello di origine, ovvero di ampliare la dotazione "potenziale" di capitale sociale.

Tabella 3.3

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
FAMILY	-0.019758	0.005473	-3.609719	0.0003
AGE	0.006007	0.000534	11.24952	0.0000
CHILDREN	0.003863	0.004814	0.802349	0.4224
EDUCATION	0.038398	0.003303	11.62473	0.0000
LIVEWITHPAR	-0.031546	0.018603	-1.695721	0.0899
OECD	0.395054	0.016630	23.75555	0.0000
SOCCLASS	-0.002753	0.006283	-0.438174	0.6613
INCOMESCALE	0.034839	0.003671	9.489353	0.0000
C	-1.354974	0.042304	-32.02964	0.0000
Mean dependent var	0.230067	S.D. dependent var	0.420881	
S.E. of regression	0.412585	Akaike info criterion	1.044472	
Sum squared resid	6713.053	Schwarz criterion	1.046430	
Log likelihood	-20590.60	Hannan-Quinn criter.	1.045092	
Restr. log likelihood	-21274.96	Avg. log likelihood	-0.522008	
LR statistic (8 df)	1368.707	McFadden R-squared	0.032167	
Probability(LR stat)	0.000000			
Obs with Dep=0	30370	Total obs	39445	
Obs with Dep=1	9075			

Tabella 3.4

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
FAMILY	-0.018012	0.005463	-3.296808	0.0010
CHILDREN	0.008637	0.004837	1.785540	0.0742
EDUCATION	0.036523	0.003298	11.07600	0.0000
LIVEWITHPAR	-0.051302	0.018382	-2.790837	0.0053
OECD	0.406969	0.016540	24.60541	0.0000
SOCCLASS	-0.000937	0.006275	-0.149336	0.8813
INCOMESCALE	0.032933	0.003665	8.985472	0.0000
YOUNG	-0.149855	0.017162	-8.731903	0.0000
C	-1.040096	0.038936	-26.71270	0.0000
Mean dependent var	0.230067	S.D. dependent var	0.420881	
S.E. of regression	0.412825	Akaike info criterion	1.045728	
Sum squared resid	6720.858	Schwarz criterion	1.047687	
Log likelihood	-20615.38	Hannan-Quinn criter.	1.046349	
Restr. log likelihood	-21274.96	Avg. log likelihood	-0.522636	
LR statistic (8 df)	1319.159	McFadden R-squared	0.031003	
Probability(LR stat)	0.000000			
Obs with Dep=0	30370	Total obs	39445	
Obs with Dep=1	9075			

Tabella 3.5

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
FAMILY	-0.035298	0.005382	-6.558214	0.0000
CHILDREN	0.023615	0.004457	5.298169	0.0000
EDUCATION	0.039738	0.003276	12.12925	0.0000
LIVewithPAR	-0.176111	0.017446	-10.09466	0.0000
SOCCLASS	0.023144	0.006139	3.770134	0.0002
INCOMESCALE	0.025555	0.003660	6.982042	0.0000
OECDY	0.223617	0.025512	8.765321	0.0000
MALE	0.039746	0.014124	2.814021	0.0049
C	-1.005633	0.036981	-27.19334	0.0000
Mean dependent var	0.230067	S.D. dependent var	0.420881	
S.E. of regression	0.416809	Akaike info criterion	1.061440	
Sum squared resid	6851.204	Schwarz criterion	1.063398	
Log likelihood	-20925.24	Hannan-Quinn criter.	1.062060	
Restr. log likelihood	-21274.96	Avg. log likelihood	-0.530492	
LR statistic (8 df)	699.4300	McFadden R-squared	0.016438	
Probability(LR stat)	0.000000			
Obs with Dep=0	30370	Total obs	39445	
Obs with Dep=1	9075			

Tabella 3.6

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
FAMILY	-0.014788	0.005599	-2.641234	0.0083
SOCCLASS	0.027713	0.006216	4.458311	0.0000
INCOMESCALE	0.018641	0.003680	5.066167	0.0000
LIVewithPAR	-0.163748	0.017796	-9.201380	0.0000
MALE	0.036772	0.014257	2.579217	0.0099
OECDY	0.209968	0.026106	8.042923	0.0000
CHILDREN	0.021289	0.004537	4.692157	0.0000
EDUCATION	0.041374	0.003374	12.26123	0.0000
BUDDHIST	0.482476	0.030961	15.58318	0.0000
EVANGELICAN	0.507959	0.033050	15.36936	0.0000
HINDU	0.098610	0.041635	2.368444	0.0179
JEW	0.302931	0.160917	1.882533	0.0598
MUSLIM	0.024666	0.021738	1.134702	0.2565
NONREL	0.501608	0.026833	18.69392	0.0000
ORTHODOX	-0.015154	0.024714	-0.613166	0.5398
PROTESTANT	0.188339	0.024216	7.777424	0.0000
C	-1.230690	0.039712	-30.99038	0.0000
Mean dependent var	0.230067	S.D. dependent var	0.420881	
S.E. of regression	0.412096	Akaike info criterion	1.041868	
Sum squared resid	6695.799	Schwarz criterion	1.045567	
Log likelihood	-20531.25	Hannan-Quinn criter.	1.043040	
Restr. log likelihood	-21274.96	Avg. log likelihood	-0.520503	
LR statistic (16 df)	1487.419	McFadden R-squared	0.034957	
Probability(LR stat)	0.000000			
Obs with Dep=0	30370	Total obs	39445	
Obs with Dep=1	9075			

3.5. Conclusioni

Dopo aver descritto le varie definizioni di capitale sociale e proposto un processo di formazione e trasformazione dello stesso, nel presente capitolo è stato osservato empiricamente l'impatto della famiglia e dell'emerging adulthood nella formazione dei priors degli individui.

In particolare, si è enfatizzato come le relazioni che vengono intraprese indipendentemente dalla famiglia siano in grado di ampliare il network di contatti ereditato dalla generazione precedente, e quindi di accrescere il livello di capitale sociale in dotazione agli agenti.

Per tale studio è stata utilizzata la quinta wave 2000-2005 della World Value Survey (WVS), contenente informazioni sociali ed economiche relative a 57 Paesi e 39.445 individui.

Coerentemente con i lavori di Guiso, Sapienza e Zingales (2007) ed Alesina e Giuliano (2007), i risultati ottenuti possono essere interpretati in favore della capacità dei priors della famiglia di influire significativamente nella formazione dei priors della generazione precedente. Inoltre, d'accordo con Arnett (1998 e 2000) e Picou e Carter (1976) è possibile confermare l'importanza dell'emerging adulthood per la trasformazione e l'adattamento del background socio-culturale ereditato dalla generazione precedente.

Come variabile rappresentativa dei priors è stato utilizzato il di fiducia generalizzata, intesa come proxy del capitale sociale.

Dalla scelta di tale variabile è emerso che i Paesi più conservatori sono quelli con meno propensione ad intraprendere nuovi legami. Tale risultato si contrappone a Nauck, 2001; Waldinger, 1995; Portes e Senserbrenner, 1993, secondo cui all'interno delle comunità con tradizioni più radicate vi è un elevato livello di capitale sociale. Tuttavia, le conclusioni di cui sopra non devono necessariamente essere considerate in antitesi. Infatti, richiamando le strategie di interazione descritte nel capitolo precedente, è possibile spiegare la chiusura nei confronti di comunità esterne ma una forte propensione all'interazione con membri del

proprio gruppo attraverso la strategia di segregazione. In questo caso, se da un lato l'individuo si limita ad interagire con altri gruppi senza creare legami in grado di generare capitale sociale, dall'altro provvederà ad incrementare lo stock di tale risorsa in dotazione alla comunità di appartenenza, con i membri della quale tenderà ad instaurare relazioni che alimentano il livello di fiducia all'interno del gruppo.

A supporto di quanto detto fin qui con riferimento al rapporto tra cultura conservatrice e fiducia, è possibile citare Guiso, Sapienza e Zingales (2004), secondo i quali vi sarebbe una relazione inversa tra le due grandezze. Secondo gli autori, appunto, la minor propensione dei membri delle comunità ad instaurare relazioni con individui esterni al gruppo non esclude necessariamente la possibilità di accrescere la dotazione di capitale sociale all'interno della comunità.

Inoltre, in accordo con il lavoro presentato, gli studi di cui sopra (Nauck, 2001; Waldinger, 1995; Portes e Sensenbrenner, 1993) dimostrano che nei Paesi più conservatori vi è una maggiore dipendenza dai priors della famiglia rispetto ai Paesi industrializzati.

Lo stesso ragionamento può essere utilizzato per spiegare la maggiore propensione alla fiducia osservato per chi non appartiene ad alcun credo religioso. Sempre con riferimento alla religione, è emerso anche che i Cattolici sono meno aperti rispetto agli individui appartenenti a qualunque altra fede.

Infine, è stato sottolineato come in questa sede non sia possibile approfondire l'intensità dell'impatto dei due canali sulla formazione dei priors individuali. A tal proposito, benché l'oggetto di studio non sia il capitale sociale ma il livello di istruzione, un importante spunto metodologico è offerto dal lavoro di Bauer e Riphahn (2004).

Conclusioni

Nel lavoro presentato sono stati trattati alcuni tra gli interrogativi sorti in seguito alla diffusione dello studio del capitale sociale. Come più volte osservato, nonostante il concetto di capitale sociale sia propedeutico allo studio delle relazioni interpersonali in diversi ambiti delle scienze sociali, non si è ancora giunti ad una definizione condivisa.

Dopo aver passato in rassegna le principali teorie è stata proposta una interpretazione del concetto meno rigida di quelle fin qui esaminate. Infatti, alla luce di quanto esposto si è descritto il capitale sociale come l'insieme delle relazioni interpersonali che vengono intraprese in virtù di ideologie individuali condivise a livello di gruppo, che danno luogo a comportamenti diffusi ma conservano il fine di perseguire obiettivi personali. Questi legami, e quindi le ideologie e le convinzioni da cui scaturiscono determinati comportamenti, trovano la loro origine nel background socio-culturale del gruppo o del network di appartenenza.

Le relazioni interpersonali ed i network che sono alla base della condivisione e dell'accrescimento del capitale sociale vengono creati dalla volontà degli individui di interagire tra loro per realizzare un obiettivo comune. Quindi il secondo obiettivo del lavoro è stato individuare il meccanismo di trasmissione dei priors tra gli individui, ponendo l'accento sulla propensione ad intraprendere relazioni sociali.

A tale scopo, si è proposto un'estensione del gioco di Berg, Dickhaut e McCabe (1995) per descrivere i canali e le modalità con cui i principi ed i valori vengono trasmessi e modificati.

Dopo aver individuato la famiglia ed i contatti avuti durante l'emerging adulthood come il motore del processo sopra descritto, si è analizzato empiricamente il loro ruolo. In ambito economico, il ruolo della famiglia è stato ampiamente riconosciuto, mentre quello

dell'emerging adulthood è stato oggetto per lo più di studi di matrice sociologica e psicologica.

Dal framework teorico, inoltre, è possibile osservare anche come il funzionamento dei due canali congiuntamente o quello di solo uno di essi dia origine a quattro principali strategie di interazione: l'integrazione, l'assimilazione, emarginazione e la segregazione.

Il processo di integrazione viene posto in essere quando, dopo aver intrapreso relazioni con gruppi differenti da quello di origine, l'individuo arricchisce il set di priors ereditato dalla famiglia con le esperienze maturate durante l'emerging adulthood, incrementando il livello di capitale sociale sia della comunità di appartenenza che di quella con cui entra in contatto.

La strategia di assimilazione prevede il recepimento della cultura del nuovo gruppo a discapito di quella originaria. La dotazione di capitale sociale dell'individuo aumenta, ma solo grazie all'incremento delle relazioni sociali intraprese con il nuovo network; di conseguenza, scenderà il livello di capitale sociale della comunità originaria, con cui si è creato un punto di rottura.

Si ha emarginazione in seguito al rifiuto delle culture con cui si è entrati in contatto durante l'emerging adulthood nonché al mantenimento delle sole relazioni reputate necessarie all'interno del nucleo di origine. Il risultato è un impoverimento del capitale sociale per la comunità di appartenenza ma anche di una perdita della dotazione individuale della stessa risorsa. Infine, l'ultima strategia è quella di segregazione, la più comune per i gruppi di immigrati, che si concretizza nel mantenimento e nello sviluppo dei legami con i membri della comunità di appartenenza, evitando relazioni sociali con individui di altri gruppi. In tal caso, la dotazione di capitale sociale del network di origine aumenta e, dal punto di vista individuale, la perdita che gli attori subiscono è solo potenziale.

Nel capitolo conclusivo è stata presentata un'analisi empirica condotta sull'ultima wave della World Value Survey, con l'obiettivo di investigare il funzionamento dei due canali di trasmissione dei priors.

Le stime presentate hanno evidenziato che la famiglia e l'emerging adulthood esercitano due forze opposte sulla propensione dell'individuo ad instaurare relazioni sociali. Infatti, un'eccessiva influenza della famiglia limita la fiducia nei confronti degli altri, di conseguenza si tenderà ad interagire con membri appartenenti alla comunità di origine. È stato ampiamente sottolineato che ciò non frena la formazione del capitale sociale che, al contrario, può continuare a svilupparsi all'interno del gruppo di appartenenza. Tuttavia, la chiusura manifestata dagli individui si traduce in una perdita potenziale di capitale sociale individuale.

Le grandezze descrittive dell'emerging adulthood, al contrario, esercitano il ruolo di propulsore delle relazioni sociali. Infatti, coloro che hanno la possibilità di vivere questo periodo sono maggiormente fiduciosi nel prossimo. Si ricorda che affinché l'emerging adulthood esista è necessario che i soggetti non vivano più con la famiglia e che, se giovanissimi, non ne abbiano formato una propria; in altri termini che siano in grado di interagire autonomamente.

Con riferimento al database utilizzato, appare chiaro che non vivono l'emerging adulthood gli individui che abitano in Paesi non sviluppati o che appartengono a religioni eccessivamente conservatrici.

Va infine sottolineato che non si è in grado in questa sede di definire l'ampiezza dell'impatto dell'emerging adulthood rispetto agli insegnamenti familiari. Tuttavia, si può concludere che se il ruolo della famiglia è predominante, tra le strategie precedentemente descritte, la strategia posta in essere è quella di segregazione.

Quando l'emerging adulthood influenza i priors individuali più della famiglia, i legami ereditati dalla comunità di appartenenza tenderanno a diminuire e si svilupperà un maggior numero di relazioni con i membri dei gruppi con cui si entra in contatto.

Se invece i due canali di trasmissione agiscono con la stessa intensità, il livello di capitale sociale crescerà sia all'interno del gruppo di origine che del nuovo network, dando così luogo ad una strategia di integrazione.

Bibliografia

- Adam F., Roncevic B., “Social capital: recent debates and research trends”, 2003, Social Science Information, 42.
- Alba R.D., “Ethnic identity: the transformation of white America”, 1990, New Haven: Yale University Press.
- Alesina A., Giuliano P., “The power of the family”, 2007, IZA, dp 2750.
- Alesina A., La Ferrara E., “Who trusts others?”, 2002, Journal of Public Economics, 85.
- Arnett J.J., “Emerging adulthood: a theory of development from the late teens through the twenties”, 2000, American Psychologist, 55.
- Arnett J.J., “Learning to stand alone: the contemporary American transition to adulthood in cultural and historical context”, 1998, Human Development, 41.
- Baker W.E., “Market networks and corporate behavior”, 1990, American Journal of Sociology, 96.
- Barro R.J. “Inequality and growth in a panel of countries”, 2000, Journal of Economic Growth, 32.
- Barro R.J., McCleary R.M., “Religion and economic growth”, 2003, NBER, wp 9682
- Barro R.J., McCleary R.M., “Religion and political economy in an international panel”, 2002, NBER, wp 8931.

- Bauer P., Riphahn R., Heterogeneity in the intergenerational transmission of educational attainment: evidence from Switzerland on natives and second generation immigrants, 2004 IZA, dp 1354.
- Becker G., “A Theory of Social Interactions”, 1974, *Journal of Political Economy*, 82
- Becker G., “Human capital”, 1964, Chicago: University of Chicago Press.
- Belzil C., “Structural estimates of the intergenerational education correlation”, 2003, IZA, dp 973.
- Berg J., Dickhaut J., McCabe K., “Trust, reciprocity and social history”, 1995, *Games and Economic Behaviour*, 10.
- Berry J.W., “Acculturation and mental health”, in *Health and cross cultural psychology*, P. Dasen, J.W. Berry and N. Sartorius, 1988, London: Sage.
- Berry J.W., Kim U., “Psychology of acculturation: understanding individuals moving between cultures”, in *Applied cross cultural psychology*, R.W. Brislin, 1990, London: Sage.
- Bisin A., Verdier T., “Beyond the melting pot: cultural transmission, marriage and the evolution of ethnic and religious traits”, 2000, *Quarterly Journal of Economics*, 115.
- Bjorklund A., “Intergenerational effects in Sweden; what can we learn from adoption data?”, 200a, IZA Discussion Paper 1194.
- Black S.E., Devereux P.J., Salvanes K.G., “Why the apple doesn’t fall far: understanding intergenerational transmission of human capital”, 2005, *The American Economic Review*, 95.

- Bourdieu P., "The forms of capital", in *Handbook of theory and research for the sociology of education*, J.G. Richardson, 1985, Westport: Greenwood.
- Bourgois P., "In search of respect: the new service economy the new service economy and the crack alternative in Spanish Harlem", 1991, Presented at Conference on Poverty, Immigration and Urban Marginality in Advanced Societies, Maison Suger, Paris, May 10-11.
- Bowles S., Gintis., "Social capital and community governance", 2000, *The Economic Journal*, 112.
- Brock, W. and S. Durlauf. (2001a). "Interactions-based models," in *Handbook of Econometrics*, Vol. 5, Heckman J. and Leamer E., Amsterdam: North Holland.
- Brock, W., and Durlauf, S. (2001b), "Growth empirics and reality." *World Bank Economic Review*, 15.
- Bruni L., Sugden R., "Moral canals: trust and social capital in the work of Hume, Smith and Genovesi", 2000, *Economics and Philosophy*, 16.
- Burt R.S., "Structural holes versus network closure as social capital", 2000, in *Social capital: theory and research*, Lin N., Cook K.S., Burt R.S., 2001, New York : Aldine de Gruyter.
- Burt R.S., "Structural holes, the social structure of competition", 1992, Cambridge: Harvard University Press.
- Burt R.S., "The network structure of social capital", 2000, in *Research in organizational behavior*, Sutton R.I., Staw B.M., 2001, Greenwich: JAI Press.

- Chiu M.L., Feldman S.S., Rosenthal, D.A., “The influence of immigration on parental behavior and adolescent distress in Chinese families residing in two western nations”, 1992, *Journal of Research on Adolescence*, 2.
- Cohen D., Prusak L., “In good company: how social capital makes organizations work”, 2001, Boston: Harvard Business School Press.
- Coleman J.S., “Foundations of Social Theory”, 1990, Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman J.S., “Social capital in the creation of human capital”, 1988a, *American Journal of Sociology*, 94.
- Coleman J.S., “The creation and destruction of social capital: implication for the law”, 1988b, *Notre Dame Journal of Law, Ethics, Public Policy*, 3.
- Cote J.E., “Sociological perspectives on identity formation: the culture-identity link and identity capital”, 1996, *Journal of Adolescence*, 19.
- David C.A., “HIV/AIDS and Social Capital in a Cross-Section of Countries”, 2007, World Bank Policy Research, wp 4263.
- De Filippis J., “The myth of social capital in community development”, 2001, *Housing Policy debate*, vol. 12, Fannie Mae Foundation.
- De Graaf P., Kalmijn M., “Trends in the intergenerational transmission of cultural and economic status”, 2002, *Acta Sociologica*, 44.
- Di Pasquale D., Glaeser E., “Incentives and social capital: are homeowners better citizens?”, 1999, *Journal of Urban Economics*, 45.
- Dohmen T., Falk A., Huffman D., Sunde U., “Homo reciprocans: survey evidence on behavioral outcomes”, 2008, CEPR, dp 5789.

- Dohmen T., Falk A., Huffman D., Sunde U., “The intergenerational transmission of risk and trust attitudes”, 2006, IZA, dp 2380.
- Durlauf S.N., “The case “against” social capital”, 1999, Focus, 20.
- Durlauf S.N., “The empirics of social capital: some skeptical thought”, 2002, Internal Roundtable Paper, World Bank, Washington, DC.
- Durlauf S.N., Fafchamps M., “Social capital”, 2004, NBER, wp10485.
- Esser H., “Aspekte der wanderungssoziologie”, 1980, Neuwied: Lpchterhand.
- Farr J., “Social capital. A conceptual history”, 2004, Political Theory, vol. 32.
- Fernandez-Kelly M.P., “Social and cultural capital in the urban ghetto: implications for the economic sociology of immigration”, in *The economic sociology of immigration*, A. Portes, 1995, New York: Russel Sage.
- Field J, Social Capital, 2004, London and New York: Routledge.
- Foley M.W., Edwards B., “Is it time to disinvest in social capital?”, 1999, Journal of Public Policy n. 19.
- Fukuyama F., “Social capital and civic society”, 1999, Prepared for delivery at the IMF Conference on Second Generation Reforms.
- Fukuyama F., “Trust: the social values and the creation of prosperity”, 1995, New York: The Free Press.
- Garcia Coll C., Lamberty G., Jenkins R., McAdoo H.P., Crnic K., Wasik B.A., Vazquez Garcia H., “An integrative model for the study of developmental competencies in minority children”, 1996, Child Development, 67.

Geertz C., “The rotating credit associations: a “middle rung” in development”, 1962, *Economic Development and Cultural Change*, 10.

Glaeser E.L., Laibson D., Sacerdote B., “An economic approach to social capital”, 2002, *The Economic Journal*, 112.

Glaeser E.L., Laibson D., Scheinkman J.A., Soutter C.L., “What is social capital? The determinants of trust and trustworthiness”, 1999, NBER, wp7216.

Granovetter, M.S., “Economic action and social structure: the problem of embeddedness”, 1985, *American Journal of Sociology*, 91.

Granovetter, M.S., “Getting a job: a study of contacts and career.” 1974, Cambridge: Harvard University Press.

Granovetter, M.S., “The strength of weak ties”, 1973, *American Journal of Sociology*, 78.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L., “Cultural biases in economic Exchange”, 2005, NBER wp 11005.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L., “Does culture affect economic outcomes?”, 2006, *Journal of Economic Perspective*, 20.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L., “People’s opium? Religion and economic attitudes”, 2003, *Journal of Monetary Economics*, 50.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L., “Social capital as good culture”, 2007, NBER wp 13712.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L., “The role of social capital in financial development”, 2004, *American Economic Review*, 94.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L., “Trusting the stock market”, 2005, CEPR dp 5288.

- Hagan J., Merkens H., Boehnke K., "Delinquency and disdain: social capital and the control of right-wing extremism among east and west Berlin youth", 1995, *American Journal of Sociology*, 100.
- Hao L., "Kin support, welfare, and out-of-wedlock mothers, 1994, New York: Garland.
- Harriss J., "Social capital construction and the consolidation of civil society in rural areas", 2001, LSE Development Studies Institute, wp n. 01-16.
- Heineck G., Riphahn R., "Intergenerational transmission of educational attainment in Germany - the last five decades", 2007, DIW Berlin, dp 738.
- Helliwell J.F., Putnam R.D., "Economic growth and social capital in Italy", 1995, *Eastern Economic Journal*, 21.
- Henning, K.H., "Capital as a factor of production", 1987 in Eatwell, J.; Newman, P.; Ilgate, M., *The new Palgrave. A dictionary of economics; Vol.1*. London: MacMillan.
- Hoge D.R., Johnson B., Luidens D.A., "Determinants of church involvement of young adults who grew up in Presbyterian churches", 1993, *Journal for the scientific study of religion*, 32.
- Holmund H., Lindhal M., Plug E., "Estimating intergenerational effects of education: a comparison of methods", 2005, working paper.
- Homans G., "The human group", 1950, New York: Harcourt, Brace & World.
- Hughes E., "Good people and dirty work" in *The other side: perspective on deviance*, Becker H., 1964, New York: Free Press.
- Inglehart, R., "Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies", 1997, Princeton: Princeton University Press.

- Jacobs J., “Vita e morte delle grandi città”, 1969, Torino: Giulio Einaudi Editore.
- Katz E., Lazarsfeld P., “Personal influence”, 1955, New York: Free Press.
- Landes D.S., “The wealth and poverty of nations”, 1998, New York: Norton.
- Light I., “Immigrant and ethnic enterprise in North America”, 1984, *Ethnic and Racial Studies*, 7.
- Light I., Bonacich E., “Immigrant entrepreneurs: Koreans in Los Angeles 1965-1982”, 1988, Berkeley: University of California Press.
- Lin N., “Social capital. A theory of social structure and action”, 2001, Cambridge: Cambridge University Press.
- Loury G. C., “A dynamic theory of racial income differences”, in *Women, minorities, and employment discriminations*, P. Wallace and A. LaMond, 1977, Lexington: Lexington Books.
- Loury G. C., “Market structure and innovation”, 1979, *Quarterly Journal of Economics*, 93.
- Marx K., “Capital: a new abridgement”, (1867, 1885, 1894), 1995, David McLellan ed., Oxford: Oxford University Press.
- Marx K., Engels F., “La concezione materialistica della storia”, 1971, Roma: Editori Riuniti.
- Matute-Bianchi M.E., “Ethnic identities and patterns of school success and failure among Mexican-descent and Japanese-American students in a California high school, 1986, *American Journal of Education*, 95.
- Matute-Bianchi M.E., “Situational ethnicity and patterns of school performance among immigrant and non-immigrant Mexican-descent students”, in *Minority status and*

- schooling: a comparative study of immigrant and involuntary minorities*, 1991, M.A. Gibson, J.U. Ogbu, New York: Garland.
- McLanahan S., Sandefur G., “Growing up with a single parent: what hurts, what helps”, 1994, Cambridge: Harvard University Press.
- McNamara Barry C., Padilla-Walker L.M., Madsen S.D., Nelson L.J., “The impact of maternal relationship quality on emerging adults’ prosocial tendencies: indirect effects via regulation of prosocial values”, 2008, *Journal of Youth and Adolescence*, 37.
- Narayan D., Pritchett, “Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania”, 1999, *Economic Development and Cultural Change*, 47.
- Nauck B., “Social capital, intergenerational transmission and intercultural contact in immigrant families”, 2001, *Journal of Comparative Family Studies*, 32.
- Newcomb T.M., “The acquaintance process”, 1961, New York: Holt, Rinehart & Winston.
- North D.C., “Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia”, 1994, Bologna: Il Mulino.
- North D.C., “Structure and change in economic history” 1981, New York: Norton.
- O’Higgins S.N, Sbriglia P., “Measures of social capital and trust”, 2007, MPRA, 6934.
- Osborne M., “Personality and the intergenerational transmission of economic status”, 2005, Princeton: Princeton University Press.
- Parcel T.L., Menaghan E.G.. “Family Social Capital and Children's Behavior Problems”, 1993, *Social Psychology Quarterly*, 56.

- Picou J.S., Carter T.M., "Significant-other influence and aspirations" 1976, *Sciology of Education*, 49.
- Portes A., "Social capital: its origins and applications in modern sociology", 1998, *Annual Review of Sociology*.
- Portes A., Landolt P., "The downside of social capital", 1996, *American Prospect*, 26.
- Portes A., Sensenbrenner J., "Embeddedness and immigration: notes on social determinants of economic action", 1993, *American Journal of Sociology*, 98.
- Portes A., Stepick A., "Unwelcome Immigrants: The Labor Market Experiences of 1980 (Mariel) Cuban and Haitian Refugees in South Florida", 1985, *American Sociological Review*, 50.
- Pounthieux S., "The concept of social capital: a critical review", 10th ACN Conference, Paris, 21-23 January 2004.
- Putnam R., Leonardi R., Nanetti R., "Making democracy work. Civic traditions in modern Italy", 1993a, Princeton University Press, p.167.
- Putnam R.D., "The prosperous community. Social capital and public life", 1993, *The American Prospect*, 13.
- Quibria, M.G., "The puzzle of social capital. A critical review", 2003, ERD, wp 40.
- Roll E., "Storia del pensiero economico", 1977, Milano:Editore Boringhieri.
- Rumbaut R.G., "Ties that bind: immigration and immigrant families in the United States", in *Immigration and the family: research and policy in US immigrants*, A. Booth, A.C. Crouter, N. Landale, 1977, Mahwah: Erlbaum.

- Sabatini F., “Does social capital create trust? Empirical analysis of a community of entrepreneurs”, 2008, MPRA, 6781.
- Sabatini F., “The empirics of social capital and economic development: a critical perspective”, 2005, in *Researching social capital. Lifelong learning regions and the management of place: an international perspective*, Osborne M., Sankey K., Wilson B., London and New York: Routledge.
- Sapienza P., Toldra A., Zingales L., “Understanding trust”, 2007, NBER, wp 13387.
- Schiff M., “Social capital, labor mobility, and welfare”, 1992, *Rationality and Society*, 4.
- Schultz T., “Investment in human capital”, 1961, *American Economic Review*, 51.
- Siegal M., Barclay M. S., “Children’s evaluations of fathers’ socialization behavior”, 1985, *Developmental Psychology*, 25.
- Siisiäinen M., “Two concepts of social capital: Bourdieu vs. Putnam”, ISTR Fourth International Conference, Trinity College Dublin, 2000.
- Simmel G., “The metropolis and mental life”, in *The sociology of George Simmel*, K.H. Wolff, 1964, New York: Free Press.
- Smith A., “An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations”, 1976, Chicago: University of Chicago Press
- Sobel J., “Can we trust social capital?”, 2002, *Journal of Economic Literature*, 40.
- Stack C., “All our kin”, 1974, New York: Harper and Row.
- Stepick A., “The refugees nobody wants: Haitians in Miami”, in *Miami now*, G.J. Grenier, A. Stepick, 1992, Gainesville: University Fla. Press.

- Streeten P., "Reflections on social and antisocial capital", 2002, *Journal of Human Development*, 3.
- Suarez-Orozco M.M., "Towards a psychosocial understanding of hispanic adaptation to American schooling", in *Success or failure? Learning and the languages of minority students*, H.T. Trueba, 1987, New York: Newbury House.
- Szapocznik J., Kurtines W.M., "Family psychology and cultural diversity: opportunities for theory, research and application", 1993, *American Psychologist*, 48.
- Tabellini G., "Culture and institutions: economic development in the region of Europe", 2005, working paper.
- Tabellini G., "The scope of cooperation: norms and incentives", 2008, *Quarterly Journal of Economics*, 123.
- Tarrow S., "Making social science work across space and time: a critical reflection on Robert Putnam's *Making Democracy Work*", 1996, *The American Political Science Review*, 90.
- Teachman J.D., Paasch K., Carver K., "Social capital and dropping out of school Early". 1996, *Journal of Marriage and the Family*, 58.
- Tucci A., Navaretti G.B., Faini R., "Does family control affect trade performance? Evidence from Italian firms", 2006, paper prepared for the ISIT conference "The international competitiveness of the European economy", Stockholm, June 3-4, 2006.
- Uehara E., "Dual Exchange Theory, Social Networks, and Informal Social support", 1990, *American Journal of Sociology*, 96.
- Waldinger R., "The "other side" of embeddedness: a case study of the interplay between economy and ethnicity", 1995, *Ethnic and Racial Studies*, 18.

- Weber M., “Economy and society”, 1978, Berkeley: University of California Press.
- Weber M., “L’etica Protestante e lo spirito del capitalismo”, (1905) 2006, Milano: BUR Rcs.
- Weber M., “The theory of social and economic organization”, 1966, New York: Free Press.
- World And European Values Surveys Four Wave Integrated Data File, 1981-2004, v.20060423, 2006. The World Values Survey Association (www.worldvaluessurvey.org) and European Values Study Foundation (www.europeanvalues.nl).
- World Values Survey 2005 Official Data File v.20081015, 2008. World Values Survey Association (www.worldvaluessurvey.org). Aggregate File Producer: ASEP/JDS, Madrid.
- Zhou M, “Growing up american: the challenge confronting immigrant children and children of immigrants”, 1997, Annual Review of Sociology, 23.

Ringraziamenti

La realizzazione di questo lavoro, in cui spero di aver utilizzato al meglio le conoscenze messe a mia disposizione, è stata possibile grazie al supporto ed agli insegnamenti di alcune persone.

In primo luogo, ringrazio il Professor Giorgio Di Giorgio per l'instradamento al percorso accademico oltre che per gli indispensabili suggerimenti e contributi a questa tesi.

Un particolare ringraziamento è per il Professor Giuseppe Di Taranto per la fiducia riposta nelle mie capacità.

Inoltre, ringrazio il Professor Marco Spallone per l'insegnamento, la pazienza e l'indispensabile supporto.

Un sentitissimo grazie alla Professoressa Daniela Di Cagno, che questo percorso mi ha dato modo di apprezzare professionalmente ma soprattutto umanamente.

Ringrazio Gianfranco per gli interventi tecnico-operativi, per avermi aperto una finestra sul mondo dell'econometria e prima di ogni cosa per la sua amicizia.

Tengo per ultimo il ringraziamento a Michele, il più importante, per il quale trovo difficile nonché riduttivo elencare solo qualche ragione per esprimere la mia gratitudine per avermi saputo indirizzare, aiutare, consigliare e stare accanto sempre.